



خطّة الاستثمار في البنوك الاسلامية
الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

ندوة عقدت
بالتعاون مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب
البنك الاسلامي للتنمية ـ جدة

عمّان
٢٠ـ٢٥ شوّال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦ـ٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧م

البحوث والمناقشات





خطّة الاستثمار في البنوك الاسلامية

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

ندوة عقدت

بالتعاون مع المعهد الاسلامي للبحوث والتدريب

البنك الاسلامي للتنمية - جدة

عمّان

٢٠-٢٥ شوّال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦-٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧م

البحوث والمناقشات



٢١٦٫٨٣٣٢
مجم   المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية . عمان :
خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات/ المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية .ـ عمان: المجمع، ١٩٩٠.
(٥٤٤) ص
ر . أ. (٥٨٩/ ٩/ ١٩٩٠)
١ ـ الإسلام والاقتصاد   أ ـ العنوان.
(تمت الفهرسة بمعرفة المكتبة الوطنية)

بسم الله الرحمن الرحيم

المقدمة

الحمد لله الذي يسَّرَ وأعان، والصلاة والسلام على نبيه وآله الكرام، وبعد،

فيسرُّ المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية في جدّة، أن يقدما إلى القارىء هذا الكتاب الذي يتضمن بحوث ندوة «خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات»، والتعليقات والمناقشات التي دارت حولها، إسهاماً منهما في رفد البحث العلمي في مجال الاقتصاد الإسلامي الذي يحظى اليوم باهتمام الباحثين في مختلف أرجاء العالم، نظراً لأهميته في التصدي لقضايا المسلمين المعاصرة، وفي إغناء الفكر العالمي الذي يجهد في البحث عن نظام اقتصادي جديد، بعد تعثر النظامين العالميين الرئيسيين.

وقد جاء تنظيم الندوة في إطار سياسة المجمع والمعهد في عقد ندوات متخصصة لمواجهة قضايا العصر ومشكلاته وتحدياته المتجددة، بمواقف وحلول عملية إسلامية من هدي الكتاب والسنّة. وعقدت الندوة في عمّان (المملكة الأردنية الهاشمية) خلال المدة من ٢٠ إلى ٢٥ شوال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦ إلى ٢١ حزيران (يونيو) ١٩٨٧م، في نطاق المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي.

وقد افتتح حضرة صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي عهد المملكة الأردنية الهاشمية هذه الندوة، فكان لتوجيهات سموه ـ التي تضمنتها كلمة الافتتاح ـ أثرها البالغ في إغناء الحوار والمناقشات التي دارت في جلسات الندوة، وحضر جلسة الافتتاح معالي رئيس البنك الإسلامي للتنمية. وناقش المشاركون في الندوة أهم الجوانب التطبيقية لخطة الاستثمار في البنوك الإسلامية، وأهم المشكلات التي تعترض سبل تطبيق خطة الاستثمار فيها، وتفهم أسبابها وأبعادها، واقتراح الحلول الإسلامية لها.

وشارك في تقديم بحوث الندوة والتعليق عليها نخبة من المفكرين والباحثين من أقطار إسلامية مختلفة، بالإضافة إلى المؤسسات والمراكز ذات العلاقة، وعدد من أعضاء هيئة التدريس في الجامعة الأردنية وجامعة اليرموك، وبعض مسؤولي قطاع البنوك، وعدد من رجال الأعمال والشخصيات التي تعمل في المجال الاقتصادي في الأردن.

والمجمع والمعهد يتقدمان بشكرهما إلى صاحب السمو الملكي الأمير الحسن لتفضله بافتتاح الندوة، ويشكران كذلك العلماء والباحثين الذين شاركوا بجهودهم في دراسة موضوعات هذه الندوة، ويخصّان بالشكر الدكتور منذر قحف والدكتور سامي حمود اللذين أسهما في تحرير مادة هذا الكتاب.

والله نسأل أن يكون هذا الجهد المتواضع لبنة جديدة من لبنات التعاون المشترك في بحوث الاقتصاد الإسلامي، وحافزاً للباحثين المسلمين إلى الاستمرار في دراساتهم المتعمقة في هذا المجال، وايجاد الأُطُر اللازمة لحلول إسلامية لقضايا الاقتصاد المعاصر.

وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين.

رئيس المجمع

كلمة حضرة صاحب السمو الملكي
الأمير الحسن ولي العهد المعظم
في افتتاح النـدوة

٢٠ من شوّال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦/ ٦/ ١٩٨٧م

بسم الله الرحمن الرحيم

أيها الإخوة الأفاضل ،

أُحييكم أطيب تحيـة ، وأُرحب بكم في الأردن . ويسعـدني أن أفتتـح ـ باسم الله العلي القـديـر ـ ندوة «خطـة الاستثمـار في البنـوك الإسلامية : الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكـلات» ، التي تعقـد في نطـاق المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضـارة الإسـلاميـة (مـؤسسـة آل البيت) ، بالتعـاون مع المعهـد الإسـلامي للبحـوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية في جدّة .

أيها العلماء الأجلّاء ،

إن تجـربـة البنـوك الإسلامية تجربة جديدة بأن تلقَى منا جميعاً الدعم والتأييد كله ، وعلينـا أن نعمـل على تعـزيز البنوك الإسلامية بصفتها مؤسسات تنموية إنسانية ، وأن يتجه جهدنا ليكون الاستثمار إنسانياً بكل ما تعنيه هذه الكلمة من معنى .

وهـذا الجـانب الإنسـاني للاستثمـار ، أشرت إليه في العام الماضي في افتتاح ندوة «المشكـلات التي تعتـرض سبيل البحث في الإقتصاد الإسلامي» ، التي عقدت في نطاق المؤتمر السنوي الخامس للمجمع الملكي ، وقد قلت في مستهل الندوة ، إنني أتطلع إلى قيـام البنـك الإسـلامي للتنميـة بدور فعّـال في توفيـر الأمـوال ، لاستثمارها في مشروعات إنسـانيـة يعم خيرها على الأمة الإسلامية في أقطار العالم الإسلامي كافة ، من خلال خطة تنظّم انتقـال رؤوس الأمـوال بين هذه الأقطار ، يكون للقطاع الخاص دور مميز فيها . وقد بادر البنـك الإسـلامي للتنميـة ـ مشكوراً ـ باتخاذ الاجراءات اللازمة لدراسة هذه الأفكار ، وتلمس السبـل الكفيلة بتطبيقهـا ، وأملنـا أن نصـل قريباً إلى مرحلة توضع فيها هذه الأفكار موضع التنفيذ .

أيها الإخوة ،

إن الأساس الذي ننطلق منه في كل ما نقترح ، هو الحقوق الإنسانية في الحرية والحياة الكريمة والبيئة الصالحة ، فالإنسان هو أغلى ما نملك ، وهو محور التنمية ، ومن المستغرب أن نرى في عالمنا اليوم جهات كثيرة تعنى بالأشجار والغابات ، أكثر من عنايتها بملايين البشر التي ما زالت تعيش في الغابات وبين الأشجار .

وأملي كبير في أن يركز المشتركون في ندوة «خطة الإستثمار في البنوك الإسلامية : الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات» ، وهم من خيرة العلماء المتخصصين في العالم الإسلامي ، أثناء مداولاتهم ، على إضفاء الصفة الإنسانية على أبحاثهم ، وعلى تجلية الجوانب التطبيقية والقانونية لموضوع الندوة .

وفقكم الله ، وسدّد خطاكم ، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته .

كلمة معالي الدكتور أحمد محمد علي
رئيس البنك الاسلامي للتنمية
في افتتاح النـدوة

٢٠ من شوّال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦/ ٦/ ١٩٨٧م

بسم الله الرحمن الرحيم

صاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد ،
صاحب المعالي الدكتور ناصرالدين الأسد ،
أصحاب المعالي والفضيلة والسماحة الضيوف الكرام ،
الإخوة العلماء والباحثون المشاركون في الندوة ،

السلام عليكم ورحمة الله وبركاته ،

يسرني أن أُعرب ـ باسم البنك الإسلامي للتنمية ـ عن خالص الشكر لصاحب السمو الملكي الأمير الحسن على رعـايته لهـذه النـدوة العلميـة ، ولشعب المملكـة الأردنيـة الهـاشميـة ، ولحكـومـة جلالـة الملك المعظم على حسن عنايتها وضيافتها لهذه الندوة ، وللعلماء المشاركين فيها . وأن أُعبّر عن تقديري الكبير للتعاون الرحب الذي يبديه المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) في تعاونه مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، في إقامة الندوات العلمية حول قضايا الاقتصـاد الإسـلامي المعـاصـرة ، فهذه الندوة هي المناسبة الثانية التي تتضافر في اقامتها جهود المجمع الملكي مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، إذ عقدت ندوة مشتركة في العام الفائت لمناقشة قضايا ومشكلات البحث في الاقتصاد الإسلامي ، كان لي شرف المشـاركـة في افتتـاح جلساتها مع صاحب السمو الملكي الأمير الحسن بن طلال . وأدعو الله العلي القـديـر أن يستمـر هذا التعـاون بين المجمـع والمعهـد ، بحيث يشكـل نموذجاً يحتذى في التعاون بين المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، ومؤسسات وهيئات الدول الأعضاء المهتمة بالبحث العلمي في جوانب الاقتصاد الإسلامي ، وسبل تنمية مجتمعاتنا الإسلامية وتطويرها على ضوء معطياته ومفاهيمه .

كما يسعدني أن أُرحب ـ أكبر ترحيب ـ بالسادة العلماء والباحثين الذين يشاركون في

هذه الندوة ، بأبحاثهم وآرائهم وتعليقاتهم حول موضوع خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية .

وتأتي مناقشة خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية في هذا الوقت بالذات ، بعد أن وضعت اللبنة الأولى في بناء سوق مالية إسلامية ، باصدار أول محفظة للبنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية التي اتفق البنك الإسلامي للتنمية مع عدد من المصارف الإسلامية على بدء العمل بها في رجب عام ١٤٠٧هـ (آذار ١٩٨٧م) ، ومع قرب انتهاء الدراسات الجادة التي بدأها البنك الإسلامي للتنمية منذ حوالي سنتين ، من أجل إنشاء صندوق وحدات (Unit Trust) للاستثمار ، ستطرح وحداته على المستثمرين في جميع البلدان الإسلامية في وقت قريب إن شاء الله تعالى . كما تأتي هذه المناقشة مع بدء اتخاذ الخطوات العملية لاقامة برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة بين البلدان الإسلامية ، الذي أقره مجلس محافظي البنك الإسلامي للتنمية في اجتماعه السنوي العاشر الذي انعقد في رجب عام ١٤٠٦هـ في هذا البلد الكريم نفسه ، وبمشاركة ميمونة من صاحب السمو الملكي الأمير الحسن بن طلال ، ويشترك في تمويل هذا البرنامج البنك الإسلامي للتنمية مع عدد من حكومات الدول الأعضاء . وهو يهدف إلى تشجيع التجارة بين الدول الإسلامية ، عن طريق توفير التمويل المتوسط والطويل الأجل ، لتلبية حاجاتها من أجل خدمة التنمية الاقتصادية والاجتماعية في البلدان الإسلامية .

كما أن عقد هذه الندوة المباركة لبحث خطة الاستثمار في المصارف الإسلامية في عمان بالذات ، إنما هو استجابة جزئية لمقترح صاحب السمو الملكي الأمير الحسن حول تسهيل انتقال رؤوس الأموال بين الدول الإسلامية ، الذي قدمه سموه إلى ندوة الاقتصاد الإسلامي التي عقدت في العام الماضي في عمان . ولقد حظي هذا المقترح باهتمام فريق العمل الذي شكل في ختام تلك الندوة ، فاجتمع في عمان بتاريخ ١٤٠٧/٢/٩هـ ، الموافق (١١/١٠/١٩٨٦م) ، لدراسة ورقة عمل قدمتها لجنة فنية متخصصة حول سبل تطبيق اقتراح سمو الأمير ، ونتج عن ذلك الاجتماع أن تبنى المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، القيام بثلاث دراسات فنية حول بعض الجوانب العملية لتطبيق اقتراح سمو الأمير ، الدراسة الأولى منها حول إمكان إنشاء هيئة تمويل إسلامية عالمية تتخصص بتسهيل انتقال أموال القطاع الخاص بين الدول

الإسـلاميـة ، والـدراسة الثانية حول الحوافز القائمة والممكنة لانتقال رؤ وس الأموال ، أما الـدراسـة الثالثة ، فهي حول إمكان قبول شهادات الاستثمار الإسلامية وسندات المضاربة الإسـلاميـة في الأسـواق المـاليـة القـائمـة حاليـاً في البلدان الإسـلامية . ويؤمل من هذه الـدراسـات أن تكـون خطـوة أخـرى على طريق تسهيـل انتقال رؤ وس الأموال بين البلدان الإسلامية ، في سبيل خدمة قضية التنمية والتعاون بينها .

لقـد مضى على بدء حركـة المصـارف الإسلامية أكثر من عقد من الزمن ، وهي مدة ليست بالطـويلة في بنـاء المـؤسسـات وتثبيت دعـائمهـا . ولقـد حرص البنـك الإسلامي للتنميـة ، منـذ تأسيسـه في عام١٣٩٥هـ ، على التعـاون مع المصارف الإسلامية الأخرى التي يرتبط بها برباط المبدأ والهدف ، والالتزام بالوسائل الشرعية للتمويل .

ولقـد كان من أشكـال هذا التعـاون المثمـر ، اللقاءات السنوية على مستوى رؤ ساء المصـارف الإسـلاميـة مرة كل سنة ، بمناسبات انعقاد الاجتماع السنوي لمحافظي البنك الإسلامي للتنمية ، وكذلك الاجتماعات نصف السنوية لمديري الاستثمار والعمليات في المصـارف الإسـلاميـة ، لتبـادل المعلومـات والخبـرات ، والتنسيق والتعـاون في تمـويل المشـروعـات ذات الأهميـة بالنسبـة لتنميـة اقتصـاديـات الدول الإسلامية ، كما ساهمت المصـارف في برنـامـج الودائع الاستثمارية لدى البنك الإسلامي للتنمية الذي بدأ منذ عام ١٤٠٠هـ . وأنـا واثق بأن السنوات المقبلة ستحمـل في طياتها المزيد من التعاون والتنسيق بين المصـارف الإسـلاميـة والبنك الإسلامي للتنمية ، مما يخدم قضايا التنمية الإقتصادية والاجتمـاعيـة في البلدان الإسـلامية ، ويوفر فرصاً أكثر لاستثمار الأموال الإسلامية بالطرق الشـرعيـة . وخـاصـة أن البنـك الإسـلامي للتنميـة يعتـزم زيادة إمكاناته التمويلية ، حتى يستجيب للحاجات التمويلية الملحة لدى الدول الأعضاء ، عن طريق اللجوء إلى القطاع الخـاص ، وذلـك باتـاحـة فرص استثمـار للقطـاع الخـاص لدى البنـك عن طريق إصدار شهادات استثمار إسلامية .

وأخيـراً ، فإنني أتطلع إلى هذا الجمـع الكـريم من السـادة العلمـاء والبـاحثين في الاقتصـاد الإسـلامي وشـؤ ون المصـارف الإسـلاميـة ، ليعمِّقـوا فهمنـا قضـايا المصارف

الإسـلاميـة ، ويقتـرحـوا الحلول للمشكـلات النظـريـة والعمليـة التي تواجهها ، ويقدموا للمصرفيين الإســلاميين مزيـداً من الآراء والأفكـار الجـديـدة من أجـل تحسين أداء هذه المصارف ، وزيادة خدماتها لاقتصاديات هذه الأمة في جميع بلدانها وأقطارها .

والله الموفق للسداد .

البحث الأول:

الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المرابحة في المجتمع المعاصر

الدكتور عبدالستار أبو غدة

الجوانب الفقهية لتطبيق
عقد المرابحة في المجتمع المعاصر

الدكتور عبدالستار أبو غدة*

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على سيدنا محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين.

وبعد،

فلا تخفى الحاجة الماسّة إلى استمرار البحث المتأني والمتعمق في أنشطة المصارف الإسلامية، سواء ما أصبح منها جادّة مسلوكة يُستبعد التنكب عنها، أو الطرق التي لم تبلغ هذه المنزلة، لإعوازها إلى التمهيد أو التعبيد، وجميع هذه المناشط تعتبر ضرورية لتغلُّب المصارف الإسلامية على مصاعب النشأة، ووحشة الغربة، وبواعث المواكبة العصرية، لتحقيق الأغراض المبتغاة نفسها في الميدان الاقتصادي، ولكن بوسائل شتى، منها المتوافق مع المتبع من غيرها، ومنها المهذب أو المشذب، ومنها المستحدث بأصله من حيث هو، أو بوصفه، والملابسات الإجرائية لتطبيقه.

والمرابحة هي من هذا النوع الأخير، وقد أدى هذا الطابعُ القديمُ الحديثُ فيها، إلى أن لا تقتحمها أبصار الباحثين فيها، إلا من خلال الاعتراض عليها أو المنافحة عنها، ولم يسلم هذا ولا تلك من الإفراط أو التفريط.

وقد أردت أن أسلّط بعض الضوء على **أُسلوب المرابحة** من خلال النواحي التالية:

- أُسلوب المرابحة قديماً وحديثاً.
- التأصيل الجماعي لأسلوب المرابحة.
- الجوانب الفقهية المطبقة في المرابحة.
- جوانب تطبيقية أُخرى للمرابحة.
- أساليب وصيغ طرحت في شأن المرابحة.

---

* مقرر الموسوعة الفقهية بوزارة الأوقاف/ دولة الكويت.

ولا أدَّعي أن هذا كل ما يقال في هذا المقام، فقد اقتصرت على ما رأيت أنه أهم مع بعض المهم، ثقةً بما تكشف عنه اللقاءات الجماعية من تكامل، وعسى أن تتمخض البحوث المطروحة في الندوات المتخصصة لموضوع واحد، كهذه الندوة، عن تأصيلٍ لذلك الموضوع الوحيد: من استعراض ما له وما عليه، وإحلاله موقعه الجدير به، بعيداً عن ضغط الحاجة، والاسترواح للسهولة أو الشهرة.

أولاً: أُسلوب المرابحة قديماً وحديثاً:

تمهيد وجيز في ماهية المرابحة:

المرابحة صيغة «مُفاعلة» من الربح، وهي بيع بزيادة ربح على الثمن الأول، وصيغ المفاعلة للمشاركة، وهي هنا اشتراك البائع والمشتري في قبول الارباح بالقدر المحدد، والمرابحة نوع من أنواع بيوع الأمانة التي يقوم التبايع فيها على أساس (رأس المال)، وهو ثمن شراء السلعة أو (التكلفة)، وهي ما قامت به السلعة على البائع، ففي بيع المرابحة، يتم عقد البيع بإضافة نسبة مئوية معلومة، أو مبلغ مقطوع إلى رأس المال أو التكلفة.

أ ـ أُسلوب المرابحة قديماً:

وهذا البيع ـ بهذه الصورة الساذجة ـ لم يخل منه كتاب من كتب الفقه على شتى المذاهب، ولم ينازع أحد في مشروعيته، لأنه بهذه الكيفية الخاصة لتحديد الثمن، لم يخرج عن مطلق البيع الذي جاء النص بإباحته في قوله تعالى: ﴿**وأحل الله البيع**﴾[1]، بل جاء في السنة تطبيق للتولية ـ شقيقة المرابحة ـ وذلك حين اشترى أبوبكر رضي الله عنه الناقتين اللتين أراد إعدادهما للهجرة عليهما، ولمّا أراد أبوبكر رضي الله عنه إعطاء إحداهما للنبي ﷺ على سبيل الهبة، قال له النبي ﷺ: «بل بالثمن»، أي يأخذها توليةً بمثل الثمن الذي اشتراها به أبو بكر رضي الله عنه.

وللفقهاء تفصيلات في أحكام المرابحة وآثارها، وما يترتب على ظهور الخُلْف

---

(١) البقرة: ٢٧٥.

«التغاير» بين ما أخبر به البائع والثمن الحقيقي (الخيانة في الإخبار عن الثمن)، من تصحيح للثمن المستحق على المشتري، وثبوت خيار له بين المضي في العقد مصححاً أو الفسخ عند من يثبت له ذلك الخيار، ويسمى **خيار المرابحة أو خيار تخبير الثمن**[1]، مع الأخذ بالاعتبار أن هذه التسمية الثانية تشمل ـ بالإضافة إلى المرابحة ـ كلاًّ من **التولية والوضيعة**.

ولست في معرض البحث في هذه الأحكام المستقرة، ولكنني أردت مناقشة الطرح الجديد للمرابحة، والجوانب الفقهية العصرية لتطبيقها، ولذلك آثرت استخدام عبارة **أُسلوب المرابحة**.

ب ـ أُسلوب المرابحة حديثاً:

أما أُسلوب المرابحة حديثاً، فالحقّ أن أول من طرحه للتطبيق على نطاق المعاملات المصرفية هو الدكتور سامي حسن حمود، وقد أنصف الحقيقة حين أشار إلى «سابقة» قديمة لهذا الأسلوب، هي ما أورده عن الإمام الشافعي في كتاب الأم، و«بارقة» جديدة لسند هذا التطبيق، هي ذلك التكييف الشرعي الدقيق الذي أسعفه به العلامة الشيخ محمد فرج السنهوري[2].

أما السابقة، فهي قول الإمام الشافعي في كتابه «الأم»:

[وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعةَ فقال: اشترِ هذه، وأُرْبحُك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز، والذي قال: «أُربحك فيها» بالخِيار: إن شاء أحدث فيها بيعاً، وإن شاء تركه، وهكذا إن قال: اشترِ لي متاعاً، ووصفه له، أو متاعاً؛ أيّ متاعٍ شئت، وأنا أُربحك فيه، فكل هذا سواء، يجوز البيع الأول، ويكون هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار، وسواء في هذا ما وصفتُ إن كان قال: ابتاعه (ابتعه) وأشتريه منك بنقد أودَيْن، يجوز البيع الأول، ويكونان بالخيار في البيع الآخر. فإن جدّداه جاز. وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه البائع، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريته على كذا، أُربحك فيه كذا][3].

وأما التكييف الشرعي لهذا الأسلوب، مقولاً على لسان العلامة الشيخ محمد فرج

---

(١) هذه التسمية يستعملها الحنابلة، وتخبير ـ بالباء الموحدة بعد الخاء ـ بمعنى الإخبار، وقد وردت في كثير من كتبهم محرّفة إلى ـ تخيير ـ بياءين.

(٢) سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية: ٤٧٩.

(٣) الإمام الشافعي، الأم: ٣/٢٩.

السنهوري، كما جاء في مقابلة شخصية أجراها معه الدكتور سامي حمود بتاريخ (١٩٧٥/٨/٩)[١]:

«ـ هذه العملية مركبة من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة؛

ـ وهي ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الآمر، ليرى ما إذا كان مطابقاً لما وصف.

ـ كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأنّ المصرف ـ وقد اشترى فأصبح مالكاً ـ يتحمل تبعة الهلاك».

واستكمالاً لتاريخ هذا التطبيق، فإن الطريقة التي تم تناوله بها أول مرة، لم تلبث أن اتسعت أُفقياً وعمودياً ـ إن صح التعبير ـ، فقد ذكر الدكتور سامي هذا الأسلوب على أنه بديل يطرحه لمواجهة مسألة خصم الكمبيالات لدى البنوك الربوية، ممن يشترون السلع وليست لديهم الملاءة للدفع العاجل.. وأنه: «للمساعدة على تمكين الشخص من الحصول على السلعة التي يحتاجها، على أساس دفع القيمة بطريق القسط الشهري أو غير ذلك من ترتيبات مشابهة، ولكن هذا الخط يبدأ من المستهلك وليس من التاجر»[٢]. وهذا الخط أصبح خطوطاً، إذ صار يصل بين التاجر المستورد وبين المصدر، ويصل بين صاحب المصنع وبين مصدري المصانع، ويصل بين مستغلي منافع البواخر والطائرات وبين صانعيها.. وهكذا.

كما أن المرابحة اتسعت في الشمول بحيث زاحمت (المضاربة)، بل كادت تزيحها عن التطبيق، مع أنها الأسلوب الرائد في المصارف الإسلامية، وكانت مطروحة ـ وحدها ـ في الساحة، حتى قرنت بها المرابحة.. وسنرىٰ أن هذه المزاحمة أو الازاحة لم تنج من المخاوف، بل المآخذ أحياناً، مما سيأتي بيانه في موقعه المناسب. وهذا ما جعل الحاجة داعية إلى تقديم ردائف للمرابحة من حيث هي، أو للعنصر الشائك منها، وهو أن يسبقها وعد بالشراء، على اعتبار أنه إجراء يتوقف عليه تطبيقها، وأصبح مثاراً للجدل من حيث

---

(١) سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية: ٤٧٩.

(٢) المرجع نفسه.

لزومه وعـدم لزومه، وأثر ذلك على جوهر شراء المصرف السلعةَ لنفسه، وتحمّله الضمان. وهو ما طرح في الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي (٧ آذار/ مارس ١٩٨٧م) من خلال خيار الشرط على ما سيأتي.

ثانياً: التأصيل الجماعي لأسلوب المرابحة:

لم يلبث أُسلوب المـرابحـة ـ المقـدم إلى المصارف الإسلامية ـ أن أخذ طريقه إلى الاقرار الجماعي له من خلال قنوات شتى:

إحداها: ظهوره ـ بصورة أساسية ـ في أنظمة المصارف الإسلامية الأولى ونشراتها، كبنـك دبي الإسـلامي، وبيت التمويل الكويتي، والبنك الإسلامي الأردني، وبنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني.. وغيرها[١].

الثـانيـة: إدراجـه في الكتـابـات المهتمّـة بالتعـريف بأنشطة المصـارف الإسلامية، كالمـوسـوعـة العلميـة والعمليـة للبنـوك الإسلامية، في جزأين منها، هما: الأول ص٢٨، والخـامس ـ الجـزء الشـرعي ـ المجلد الأول ص٣٢٩، وإن كان معظم ما جاء عنـه فيهمـا يدور على ما كتبه الدكتور سامي حمود في هذا الموضوع[٢].

الثـالثـة: صدور التـوصيـات من المؤتمرات بتنظيم أُسلوب المرابحة وتعزيزه، وكان ذلـك في مؤتمـر المصـرف الإسـلامي الأول بدبي عام ١٣٩٩هـ الموافق ١٩٧٩م. ثم في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت.

الرابعة: تأكيد ذلك في ندوة البركة الأولى للمصارف الإسلامية بالمدينة المنورة، في رمضـان من عام ١٤٠٣هـ المـوافق حزيـران (يـونيو) عام ١٩٨٣م. حيث عُنيت تلك الندوة بالرد على ما أُثير من شبهات حول أُسلوب المرابحة.

والجـديـر بالـذكـر، أن هٰذين المـؤتمرين لم يحسما أعسر الجوانب الفقهية في هذا

---

(١) بنك دبي الإسلامي، الأعمال المصرفية التي يزاولها البنك: ٣. بيت التمويل الكويتي، بيوع الأمانة في ميزان الشريعة.

(٢) سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية.

الأسلوب، وهي مسألة إلزامية الوعد، ولا تركاها غُفْلاً، بل جاءا بمبدأ تخيير كل مصرف في الأخذ بإحدى الوجهتين اللتين اختُلف فيهما طويلاً، وهما: الإلزام، وعدمه[1].

وفيما يلي نص قرار المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي، بشأن اعتبار **الوعد بالشراء مرابحة** من صور التمويل:

«يطلب العميل من المصرف شراء سلعة معينة يحدد جميع أوصافها، ويحدد ـ مع المصرف ـ الثمن الذي سيشتريها به العميل بعد إضافة الربح الذي يُتفق عليه بينهما،وهذا التعامل يتضمن وعداً من عميل المصرف بالشراء في حدود الشروط المنوّه عنها، ووعداً آخر من المصرف بإتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط ذاتها.

ومثل هذا الوعد، ملزم للطرفين قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانة يمكن الإلزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه.

وتحتاج صيغ العقود ـ في هذا التعامل ـ إلى دقة شرعية فنية، وقد يحتاج الإلزام القانوني بها ـ في بعض الدول الإسلامية ـ إلى إصدار قانون بذلك».

ويُلْحظ ـ بوضوح ـ أن الغرض الأساسي من القرار بيان مشروعية **إلزام الوعد**.

أما المؤتمر الثاني بالكويت فقد جاءُ فيه عن المرابحة ما نصه:

«يقرر المؤتمر أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء، بعد تملك السلعة المشتراة للآمر وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمر جائز شرعاً طالما كانتْ تقع على المصرف الإسلامي مسؤولية الهلاك قبل التسليم، وتبعة الرد فيما يستوجب الردّ بعيبٍ خفيّ.

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالالزام أمر

---

(١) بعض المصارف تختار الإلزام، وبعضها تختار عدمه، وبعضها تختار في المرابحات الخارجية الإلزام، وفي المرابحات الداخلية عدم الإلزام، وذلك هو المطبّق في بيت التمويل الكويتي، تبعاً لصعوبة تقدير جدية الوعد ومعرفة العملاء.

مقبول شرعاً، وكل مصرف مخيّر في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام، حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه».

وخلاصة هذا القرار:

أ - ضرورة أن يسبق تملّكُ المصرف السلعةَ لنفسه وحيازتُه لها، بيعَ السلعة نفسها للواعد.

ب - تحمّل المصرف تبعة الهلاك قبل التسليم.

جـ - تحمّل المصرف تبعة الردّ بالعيب الخفيّ.

د - جواز الأخذ بإلزام الوعد وعدمه.

هـ - تخيير المصارف في الأخذ بالالزام أو عدمه، من خلال قرار هيئة رقابة المصرف.

أما ندوة البركة الأولى، فقد جاء في التوصية الثامنة منها ما يلي:

«أورد بعض الناس شبهات في جواز بيع المرابحة بالأجل، بأنه ينطوي على شبهة ربوية. كما أوردوا شبهات في جواز بيع المرابحة للآمر بالشراء: وهذه الشبهات هي:

أولاً: أن هذا العقد يتضمن بيع ما ليس عند البائع.

ثانياً: تأجيل البدلَيْن.

ثالثاً: أنه بيع دراهم بدراهم، والمبيع مرجأ، أو أنه نوع من التورق.

رابعاً: أن المالكية منعوا الالزام بالوعد في البيع.

خامساً: أن هذا العقد يتضمن تلفيقاً غير جائز.

فما الجواب عن ذلك؟.

الفتوى: بيع المرابحة - المعروف في الفقه الإسلامي - جائز باتفاق، سواء كان بالنقد أو بالأجل، وإن هذه الشبهة الربوية المثارة على بيع المرابحة بالأجل ليست واردة، لا في هذا البيع، ولا في البيع المؤجل.

وأما صورة المرابحة للآمر بالشراء، فإن اللجنة تؤكد ما ورد في المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت، مع ما تضمّنه من تحفظات بالنسبة للالزام».

ثالثاً: الجوانب الفقهية المطبقة في المرابحة:

إن المـرابحـة ـ من حيث هي ـ غنيـة عن الاستدلال على مشروعيتها هنا، لما أشرت إليـه من اشتمـال كتب الفقـه جميعهـا على باب للمـرابحـة، تستـوفي فيـه أدلة مشروعيتها وأحكـامهـا ومستنـد كل حكم، غيـر أنـه بالنظـر إلى أسلوب المـرابحـة المتبـع في البنـوك الإسـلاميـة، فهنـاك بعض الجوانب الفقهية المراعاة فيه، لا بدّ من العمل بها حتى يمكن تطبيق هذا الأسلوب بصورة عملية مأمونة.

وهـذه الجـوانب المستحـدثـة، تزيد أو تنقص تبعاً لمجالات التطبيق المختلفة، وما دمنا في معرض البحث والمناقشة، فإن من المناسب استيعاب جميع ما حفّت به المرابحة من نقـاط مع مستنـد كل منهـا، بقطـع النظـر عن كونـه مسلّمـاً به أو محل اعتراض، وايراد النقـاش المتعلق بكـل منهـا. وفضـلاً عن ذلك، سأشير أخيراً إلى جوانب فقهية وقع الربط بينها وبين أُسلوب المرابحة، مع أنه لا علاقة لها بهذا الأسلوب.

وفيما يلي الكلام عن تلك الجوانب، مع مناقشة ما أُورد في ذلك من اعتراضات وشبهات:

أ ـ استعراض الجوانب الفقهية المعترض بها على أصل المرابحة:

لعل ما أورده الدكتور يوسف القرضاوي من اعتراضات على أُسلوب المرابحة بصدد الدفاع عنها[١]، إضافة إلى ما أورده الدكتور محمد سليمان الأشقر في كتابه الهادف إلى نقدها[٢] هما أجمع ما قيل في هذا المجال، حيث أورد الدكتور القرضاوي ستة أمور، إثنان منها لا داعي للتوقف عندهما، لما فيهما من التكلف ومجافاة المنطق الفقهي:

أولهما: أن هذه المعاملة ليست بيعاً ولا شراء، وإنما هي حيلة لأخذ الربا.

وثانيهما: أن أحداً من فقهاء الأمة لم يقل بحلّها.

---

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية: ٣٧.

(٢) محمد سليمان الأشقر، بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية، ٧.

وهٰذان اللذان جاء بهما المعترضون لا يزيدان على أنهما من التهويل اللفظي، وقد نهض الدكتور القرضاوي بكشفه كشفاً لا مزيد عليه.

ثم أورد الدكتور القرضاوي ـ على لسان المعترضين ـ أربعة أُمور أُخرى، إثنان منها تكفي لمحة يسيرة في الكلام حولهما، على حين يقتضي الأمران الآخران شيئاً من التفصيل، وسيأتي فيما بعد، لما لهما من جذور في المراجع الفقهية، كما تكررت بعض هذه الاعتراضات في دراسة الدكتور محمد الأشقر، مع زيادات سيأتي الكلام عنها في مناسبته.

١ ـ القول بأن أُسلوب المرابحة من باب بيعتين في بيعة:

وذلك لما فيها من البيع للواعد بالأجل، وهو بسعر مغاير للسعر الحال..

والحقيقة، أن هذا الاعتراض ليس موجهاً إلى المرابحة لذاتها، بل لما فيها من بيع الآجل، لأن تطبيق المرابحة لدى المصارف الإسلامية لا ينفك عن بيع الآجل.. وقد أورد العلماء قولين في تفسير **البيعتين في بيعة**، أحدهما: أن يقول البائع: بعتك بعشرة نقداً، أو بعشرين نسيئة. والتفسير الثاني أنها صورة من بيوع العِينة، لأن فيها بيعتين: إحداهما بثمن آجل، والأخرى بثمن حال، لتحصل بذلك الحيلة في التعامل بالربا. وسيأتي الكلام بعلاقة أُسلوب المرابحة ببيع العِينة، أما البيع بالأجل، فقد اعتبر التشكيك فيه من سَقْطة القَول، بعد أن أخذ به جمهور الفقهاء، وضبطوا صحته بأن ينفصل المتعاقدان، بعد المساومة في الثمن المتعدد، على ثمن واحد محدد، فلا تكون هناك إلا بيعة واحدة، وينتفي الغرر الذي يحصل لو كانت المساومة أساساً دون إبرام وجه واحد مما دار فيها.

والذي يقع في أُسلوب المرابحة هو بيعة واحدة، يتم فيها الاتفاق على ثمن واحد، وتحديد ثمن البيع الآجل مع تحديد الأجل، فلا تكون جهالة ولا غرر.

٢ ـ القول بأن أُسلوب المرابحة فيه بيع ما لا يملك:

وهذا الاعتراض لا مسوّغ له أيضاً في الأسلوب المطبق في المصارف الإسلامية، اللهمّ إلا ما قد يقع مخالفاً لما هو مقرر في مؤتمراتها وندواتها أو هيئاتها ومستشاريها، فما

وقع منه كذلك، فهو أُسلوب منحرف، وعليه تنصب معظم الاعتراضات[1].

وهذا المحذور من أول ما طرح بالنسبة لأسلوب المرابحة، إذ احترزت منه البيانات التي رافقت نشأته.

٣ ـ القول بأن الوعد لازم:

لا يخفى أن هناك صلة شديدة بين مسألة **بيع ما لا يملك** وبين الجانب الآخر المهم في أُسلوب المرابحة، وهو **القول بلزوم الوعد**، من حيث أن ما ينشأ عن هذا اللزوم يحوّل الوعد إلى شبه عقد، فيقع المصرف في بيع ما لم يملكه بعد.

والإشارة إلى هذه العلاقة ليست حديثة، بل إنها جاءت في أقوال المتقدمين، على ما أورده الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير في إشارة له إلى المرابحة، ضمن أشكال الاستثمار وأساليبه في الفكر الإسلامي، حيث قال[2]: «وجدت في أقوال المتقدمين من الفقهاء صورة من التعامل شبيهة بما نتحدث عنه، يؤيد حكمهم فيها ما ذهبت إليه، فقد روى مالك في الموطأ أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل: ابتع لي هذا البعير بنقد، حتى ابتاعه منك إلى أجل، فسأل عن ذلك عبدالله بن عمر، فكرهه ونهى عنه».

وقد ذكر مالك هذه المسألة في باب **بيعتين في بيعة**، فكأنه يرى أن ابن عمر يعتبرها داخلة فيما نُهي عنه من بيعتين في بيعة.

قال الباجي: «ولا يمتنع أن يوصف بذلك، من جهة أنه انعقد بينهما أن المبتاع للبعير بالنقد إنما يشتريه على أنه قد لزم مبتاعه بأجل بأكثر من ذلك الثمن، فصار قد انعقد بينهما عقد بيع تضمن بيعتين، إحداهما الأولى وهي بالنقد، والثانية المؤجلة، وفيها مع ذلك بيع

---

(١) أورد محمد سليمان الأشقر في كتابه: بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية بضعة أُمور ـ سبق إيراد بعضها ـ وهي لا تتحقق إلا في تطبيق خاص من تطبيقات المرابحة، وهو غير معمول به في المصارف الإسلامية، ولم يورد على الأسلوب المشهور إلا مسألة إلزامية الوعد، مع أُمور أخرى تتصل به، وهي كل ما يقيّد حرية الطرفين في إتمام البيع أو تركه، وعدم ترتّب تعويض لما يقع على أحدهما من ضرر، وعدم البيع إلا بعد القبض.

(٢) الصديق محمد الأمين الضرير، أشكال وأساليب الإستثمار في الفكر الإسلامي: مجلة البنوك الإسلامية، ع١٩، ٢٤ـ٢٥.

ما ليس عنده، لأن المبتاع بالنقد قد باع من المبتاع بالأجل البعير قبل أن يملكه، وفيها سلف بزيادة، لأنه يبتاع له البعير بعشرة على أن يبيعه منه بعشرين إلى أجل، يتضمن ذلك أنه سلفه عشرة في عشرين إلى أجل، وهذه كلها معانٍ تمنع جواز البيع، والعِينة فيها أظهر من سائرها والله أعلم»[1].

ولا بد من التعقيب على هذا القول بأن هذا المحذور يقع حقيقة إذا صدر الشراء من العميل والبيع له قبل تملك المصرف للسلعة، وهو ما صوره الدكتور محمد الأشقر بقوله: «إن العميل يقول في شأن السلعة: إذا اشتريتموها بمائة فقد اشتريتها منكم بمائة وعشرين نقداً أو مؤجلة» ثم قال عن هذه الصورة: «فهو عقد بلا ريب، ولو سُمّي وعداً فهو عقد أيضاً. . .». وهذا لا يسلم إلا بوجود الضميمة التي فيها «فإذا اشتريتموها بمائة فقد اشتريتها منكم. . .».

وليس هذا هو الأسلوب المتبع في المصارف الإسلامية أصولياً، ولا عبرة بما شذّ، كما أن هذه الصورة المنتقدة فيها شراء معلق، والبيع والشراء لا يقبل التعليق ولا يقع، خلافاً للبيع المضاف إلى زمن مستقبل، حيث تلغى الاضافة ويقع البيع. .

٤ ـ المواقف تجاه لزوم الوعد:

بما أن توصية المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي تركت الحرية لكل مصرف في الأخذ بلزوم الوعد أو عدمه، فإن مواقف المصارف اختلفت في هذا الشأن، وذلك وفقاً لما يلي:

أ ـ فبعضها ـ كالبنك الإسلامي الأردني ـ أخذ بإلزام الوعد مطلقاً.

ب ـ وبعضها ـ كمصرف فيصل الإسلامي السوداني ـ أخذ بإلزام المصرف لا العميل، وهو ما رأى الدكتور الضرير أنه أبعد عن الشبهة، لئلا تجعل المعاملة عقد بيع مرابحة قبل مُلْك البنك السلعة، إذا اعتبر ملزماً للطرفين. .

---

(١) الباجي، المنتقى: ٥/٣٨-٣٩.

ج ـ وبعضها ـ كبيت التمويل الكويتي ـ أخذ بالالزام في المرابحات الخارجية، حيث تكثر المخاطر لعدم معرفة حال الواعد، والأخذ بعدم الالزام في المرابحات الداخلية.

والحقيقة أن زوال الشبهة تماماً يتحقق في القول بعدم لزوم الوعد، رغم ما يحفّ بذلك من مخاطر لا تخلو منها طبيعة التجارة، وأسلوب المرابحة أسلوب تجاري، وليس أسلوباً مصرفياً للتمويل دون مخاطر.

وقد رأينا في كلام الشافعي اشتراط الخيار لكل من الطرفين، كما رأينا في كلام المالكية إدراج صور من المرابحة في العِينة المكروهة أو المحْظورة، حسب الصيغة المتبعة فيها لموضع اللزوم، الذي جعل الشراء كما لو كان لصالح الواعد، ثم يتقاضى منه زيادة عن المدفوع، وهي نظير الأجل.

أمّا من صوّر هذه المواعدة بأنها عقد، فلم يحالفه الصواب، لأنه أعدم الفوارق بين العقد والوعد لمجرد توثيق الوعد ديانة أو قضاء، في حين أن العقد يترتب عليه الحصول على ثمن المبيع، وبمجرد العقد. والوعد لا يزيد على الحصول على تعويض عن الضرر إن وقع، وللقضاء فيه مدخل ومجال..

وقد حان الآن الكلام بقضية إدراج المرابحة في بيع العينة، والكلام بمسألة إلزام الوعد:

٥ - إدراج المرابحة في بيوع العينة:

للعِينة صورة مشهورة، وقع فيها خلاف بين جمهور القائلين بحرمتها أو كراهتها تحريماً، وبين الشافعية القائلين بجواز العقد نظراً إلى اكتمال مقوماته، وطرح ما التبس به من نية. وهذه الصورة هي أن يشتري شخص سلعة من مالكها بالأجل، ثم يبيعها إليه نقداً، وهناك صورة أخرى تتمثل في كون الرغبة في الحصول على المال لدى مالك السلعة نفسها، حيث يبيع سلعته نقداً إلى شخص ثم يشتريها منه بالأجل، وهاتان الصورتان لم تتبدل فيهما عين السلعة وعين العاقدين (البائع والمشتري)، وهما تتخذان حيلة للاقتراض بفضْلٍ خالٍ عن عوض، وليس تمليك السلعة مراداً في الصورتين، بل المراد تحصيل السيولة، ليس صراحةً ولكن تحت اسم المبايعة.

ولا يخفى أنه ليس ثمة علاقة حقيقية بين أُسلوب المرابحة وبين العينة، في تحقيق ما يراد من العينة من السلف الذي يجرّ نفعاً، دون أن يكون لأحد العاقدين غرض في تملك أو تمليك السلعة، لأن هناك سلعة لم تكن لدى المتعاملين كليهما بأُسلوب المرابحة، بل كانت لدى طرف ثالث (المصدر)، وتم تملكها لأحدهما (المصرف)، ثم بيعها بالأجل للمتعامل الآخر (الواعد بالشراء). ولم يقم المصرف بشرائها ثانية من الواعد بالشراء، كما هو الحال في العينة، إذ أن الغرض منها الحصول على (العين) أي النقد، وليس الحصول على السلعة، ومن هنا جاءت تسمية هذه المعاملة. ويذكر في هذا الصدد ما قاله الفيومي في المصباح المنير: «قيل لهذا البيع عينة، لأن مشتري السلعة ـ إلى أجل ـ يأخذ بدلها عيناً، أي نقداً حاضراً، وذلك حرام إذا اشترط المشتري على البائع أن يشتريها منه بثمن معلوم، فإن لم يكن بينهما شرط، فهي جائزة عند الشافعي، لوقوع العقد سالماً من المفسدات، ومنعها بعض المتقدمين، وكان يقول هي أُخت للربا»[1]. والربط بين الاشتراط وبين الحرمة هو مذهب الشافعية، خلافاً للجمهور الذين لم يعلقوا الحرمة على هذا الاشتراط الملفوظ أو الملحوظ. وقال الفيومي أيضاً: «فلو باعها المشتري من غير بائعها في المجلس، فهي عينة أيضاً، لكنها جائزة باتّفاق»[2]. وهذه الصورة الأخيرة تسمى (التورّق)، وهو الحصول على الورق أي الفضة، فهو بمعنى (العينة) التي هي الحصول على العين، أي النقد الحاضر من ذهب أو فضة.

ويبدو للمتأمل في مذهب المالكية، أنهم اتجهوا وجهة مغايرة ـ المغايرة كلّها ـ لما أخذ به الشافعية من ربط الحرمة باشتراط الصفقة الثانية، التي تعود بها السلعة إلى مالكها الأول، فالمالكية منعوا كثيراً من صور البيع على سبيل الحرمة، أو الكراهة، أو التورع، لوجود الغرض المشابه لبيع العينة، على تقدير أنه من الممكن اتخاذ صور من البيع ذريعة للربا وسموها عينة، وما أجازوه منه غيروا آثاره ونتائجه لاجراء تغيير في تكوينها، مع أنها لا يقع فيها عود السلعة إلى مالكها الأول، ولكن لمجرد قابلية توافر المجال لسلوك سبيل أخرى كالقرض، فإذا لم يتم القرض، وتم ما يغني عنه، مع ترتب زيادة على أحدهما، فهي من الذريعة للربا، وهم قد توسعوا في الذرائع.

---

(١) الفيومي، المصباح المنير: عين.

(٢) المصدر نفسه.

وفيمـا يلي إيجـاز ما أورده ابن رشـد (الجـد) في «البيان والتحصيل» ـ وهو أصل لما جاء في كتب المالكية التالية له ـ حول تقسيم العينة إلى :

جائزة، وهي إذا لم يقع تواعد، بل مجرد استفادة البائع من وجود الرغبة.

ومكروهة، وهي إذا حصل تواعد على أصل الشراء والأرباح، دون تحديد مقدار الربح.

ومحظـورة، وعنهـا قال ما نصه: «وهي أن يقول الرجل للرجل: اشتر سلعة كذا وكذا بكـذا وكـذا، وأنـا أشتـريهـا منك بكذا وكذا، وهذا الوجه فيه ست مسائل، تفترق أحكامها بافتـراق معـانيهـا». ثم سردهـا معقبـاً عليهـا بأحكـام شتى، كالجـواز، أو الكـراهة «لوجود المراوضة التي وقعت بينهما في السلعة قبل أن تصير في ملك المأمور»، وقال في إحداها: «ويستحب له أن يتـورع فلا يأخـذ منـه إلا ما نقـد فيها». ولولا خشية الإطالة لأوردت كلامه بكامله،وحسبي أن يرجع إليه من شاء[1].

ومن هذا يتبين أن الممنـوع هوما كان فيـه قرض بزيـادة، وظهـر في صورة بيـع. أمـا أُسلوب المرابحة، فهو بيع خالص، ولو كان من الممكن أن يقرض البائع المشتري المبلغ الـذي يتمكن به من الشـراء لصـالحـه، دون فرق الـربـح الذي حصل لموضع التأجيل في الثمن، والأمـر لا يعـدو أن يكـون من قبيـل الـورع والحذر من مشابهة من يتخذ صورة البيع حيلة للاقراض بالربا..

هذا، وقد أورد الدكتور رفيق المصري في **أُسلوب المرابحة**، بصدد رفضه له، أنه لا يخرج عن **أُسلوب حسم السندات التجارية** قائلاً: «فليس الحسم إلا نتيجة عملية مشابهة، حيث يقـوم البـائـع بالبيـع لأجـل مع زيادة السعر، ثم يتقدم إلى المصرف للحسم، فيأخذ الثمن النقـدي، على أن يستـرد المصـرف الثمن المـؤجـل في الاستحقـاق، والفـرق بين العمليتين هو أن المصـرف يمنـح المـال للبائع في حال الحسم، ويمنحه للشاري في حال «بيـع المـرابحـة». وهـذا وإن كان ـ المصـرف ـ يطـالب الشـاري بسـداد الثمن عنـد الاستحقاق، قبل الرجوع على البائع ـ بافتراض أن السند لم يظهر ـ أي كأن المصرف في حال الحسم يمنـح المـال للبـائـع عوضـاً أو نيـابـة عن الشاري، فماذا يبقى من الفرق بين

---

(١) ابن رشد، البيان والتحصيل: ٧/٨٦-٨٩.

الحسم وما دعاه الدكتور حمود بالمرابحة؟ هذا مع أن المرابحة في رأينا ـ أي رأي الدكتور المصري ـ ليست كما صورها الدكتور حمود. . . إن بيع المرابحة يتم ضمن علاقة ثنائية بين البائع والمشتري، فيما يريد أن يجعله الدكتور حمود ذا علاقة ثلاثية، بإضافة المصرف المموِّل، وهو في هذه الحالة عبارة عن قرض بفائدة يقدمه المصرف إلى الشاري، والفائدة ليست إلا فرق السعرين: المؤجل والمعجل، فهو بهذا يشبه نظام بطاقة الائتمان المعروف في الغرب. . . وإن هذه الصورة من بيع المرابحة للآمر بالشراء إنما تطابق صورة من بيع العينة المحرم».

وقد استكملت كلام الدكتور رفيق كله، لأنه أقسى وأغرب ما أُثير على أُسلوب المرابحة، وقبل مناقشة بعض ما جاء في كلامه عنه، تجدر الإشارة إلى أن هذه النقطة التي وقف عندها طويلاً ـ وهي المشابهة بين أُسلوب المرابحة وبين الحسم ـ ليست كل ما أبداه من اعتراضات على أُسلوب المرابحة، ففي دراسة قدمها في ورقة عمل إلى المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، أضاف إلى هذا الجانب أُموراً أُخرى هي: أن بيع المرابحة للآمر بالشراء من باب: **بيعتين في بيعة** وأنه يدخل في دائرة: **بيع ما ليس عند البائع** وأن هذه العملية: **فيها سلف وزيادة**، أي أنها قرضٌ مع فَضْلٍ خالٍ عن عوض. وقد سبق الكلام بهذه الاعتراضات، وقد جاءت أيضاً في بحث الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير بصدد أُسلوب المرابحة مع الالزام بالوعد، نقلها على سبيل التشبيه، واستند في ذلك إلى عبارة للباجي، وأوردنا فيما سبق تفصيل ذلك [1].

أما الجواب عن الجديد منها، أعني تشبيه **أُسلوب المرابحة بالحسم**، فهو لا يُلحق بأُسلوب المرابحة أيّ ضير، لأنه تشبيه في الأثر والنتيجة، مع اغفال الفروق الجوهرية في السبب الشرعي المقتضي التحريم في الحسم، والحلّ في المرابحة، فكم من صيغتين تشابهتا في تحقيق الغرض، مع اختلاف بينهما في المنهج والحكم.

ويلحظ أن الدكتور حسن الأمين، في بحثه: أُسلوب المرابحة [2]، استرسل في

---

(١) الصديق محمد الأمين الضرير، أشكال وأساليب الإستثمار في الفكر الإسلامي، مجلة البنوك الإسلامية، ع١٩.

(٢) حسن عبدالله الأمين، الإستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة: مجلة المسلم المعاصر، العدد ٣٥، ص٦٩-٩٢.

تكييف هذا الاعتراض إلى ما يبدو أنه لم يخطر ببال صاحبه، وهو أن الحسم ما هو إلا بيع بطريق الحوالة، وأن الحوالة مختلف فيها، أهي بيع أم وفاء، ثم ضعّف ذلك، وأشار إلى أن عملية الحسم قرض، وفيها مبادلة نقد بنقد زائد في مقابل الأجل، في حين أن المرابحة تتضمن مبادلة سلعة بنقد، هذا ما ختم به الدكتور الأمين مناقشته لهذا الاعتراض، وهو يغني عمّا سواه، لأن مرده إلى اختلاف السببين ما بين حلال وحرام.

ويضاف إلى هذا، أنه لا صحة لكون العلاقة ثلاثية في المرابحة، فقد اشتبهت على القائل بهذا المراحل المتعددة لأسلوب المرابحة، وفي كل منها علاقة ثنائية، إضافة إلى ما في المرابحة نفسها من علاقة ثنائية بين الواعد والبنك، ثم بين البنك والمصدر، ثم بين البنك والعميل. . وبعد هذا كيف يسلّم للدكتور رفيق المصري بقوله: «إن الفائدة ليست إلا فرق السعرين: المؤجل والمعجل»، مع أن هذا الفرق إذا وقع خلال البيع حلال، وهو نفسه قد صرّح بذلك[1].

رابعاً: جوانب تطبيقية شرعية للمرابحة:

توجد لدى عدد من المصارف جوانب شرعية طبقت في المرابحة حتى أصبحت من لوازمها، وفق الأسلوب المتبع عملياً، مع أن هذه الجوانب ليست لازمة لأصل الأسلوب، فمن ذلك:

أ ـ أخذ العربون من الواعد:

وموجز الكلام في الحكم الشرعي للعربون، أن الإمام أحمد قال بجوازه، مستدلاً بفعل عمر رضي الله عنه، وأن للعربون صورتين: أن يكون جزءاً مقدماً من الثمن في حال تمام البيع على كل حال، ثم: إمّا أن يعاد لدافعه إن لم تتم الصفقة، أو أن لا يعاد، بل يؤخذ في حال عدول دافعه عن إتمام الصفقة.

وما دام حكم العربون خلافياً، وقد قام الدليل على جوازه، ولم يصح الحديث في

---

(١) رفيق المصري، النظام المصرفي الإسلامي، خصائصه ومشكلاته: ١٨٠، ويبدو أن الولّع بنقد المرابحة أدى به إلى هذا القول المختلف عما سبق له أن قرره.

النهي عن بيع العربون، فوجوده في بيع المرابحة لا يختلف في الحكم عن وجوده في بيع المساومة. لكن بعض من تكلم بمسألة لزوم الوعد، ربط بين العربون وبين هذا اللزوم، الذي يفضل عدم وجوده، إبعاداً لصورة الوعد عن ملامح العقد المبرم، مع أن العربون ليس فيه مزيد إلزام على لزوم الوعد في ذاته، بل هو في معنى التعويض عما لحق بالطرف الآخر من ضرر، وليس حملاً على ابرام العقد، فابرام العقد شيء، وبذل المال تعويضاً عن ترك التعاقد شيء آخر.

وقد اختلفت صور العربون بعد شمول حالته للطرفين: الواعد الذي سيؤول إلى مشترٍ، والبائع. كما ظهرت صورة يدفع فيها الواعدُ عربوناً، فإذا أخل بالتعاقد لا يرد إليه، إلا إذا هيّأ بمعرفته مشترياً آخر، بحيث لا يقع الضرر. وقد يدفع الواعد قبل دخوله في المواعدة عربوناً للمصدر، ثم يأتي إلى المصرف الذي يبدي رغبته في شراء السلعة (التي هي موضوع المرابحة)، فيفرج المصدر عن عربون الواعد، ثم يشتري المصرف السلعة ويبيعها ـ مرابحة ـ للعميل الواعد.

ب ـ أخذ الضمان من الواعد:

الأصل في الضمان ـ أي الكفالة ـ أن يؤخذ في الحق الذي وجب، أو انعقد سبب وجوبه، وقد أجاز بعض الفقهاء ـ ومنهم الحنفية والحنابلة ـ أن يطلب الضمان لحقٍّ سيجب فيما بعد، وسموا هذا **ضمان الدرك**، لأنه لِما سيُدرِك الشخص من حقوق عليه، كما سماه بعضهم **ضمان السوق**، لأنه يحصل لتمكين غريب يريد العمل في السوق، فيكفله تاجر معروف فيما سيترتب عليه مما سيصبح بذمته، وبذلك يعمل في السوق.

وبما أن المصرف الإسلامي يجري المرابحة عن طريق استيراد ما يحتاجه العميل، ومن خلال البيانات التي يقدمها العميل عن البضاعة وعن المصدر، وقد يكون في ذلك بعض التوريط للمصرف إذا تعامل مع مصدر لا يعلم جديته في التعامل وأمانته فيه، وقد يدفع له الثمن أو جزءاً منه ـ من خلال فتح الاعتماد ـ ثم لا يفي بما التزم به تجاه المصرف، وحينئذ يحتاج الأمر إلى جهد كبير لاستخلاص المصرف حقه، ومع هذا الجهد قد يرجع بخفي حنين، وهذا ما دعا بعض المصارف إلى أن تطلب من الواعد قيامه بكفالة المصدر،

وهي معـاملة مستقلة عن المـرابحـة، وإن كانت قد أصبحت جزءاً من إجـراءات أُسلوبهـا المتبع لدى بعض المصارف.

على أن الالتـزام الـذي تغطيـه هذه الكفالة، ليس هو التزام البيع بالمرابحة، لأنه لم يحصل بعد، وإنما هو نتيجة التزام مستقل، وهو التزام تبعي للالتزام الأصيل بين المصرف من جهة، والمصدر الذي منه يتم الحصول على السلعة موضوع المرابحة من جهة أخرى.

جـ - تخفيض الثمن بالسداد المبكر:

لا يخفى أن أُسلوب المرابحة يشتمل على البيع بالأجل، والأجل في البيع له حصة من الثمن، لكنهـا مدمجـة فيـه. وعليـه، لا يمكن شرعـاً أن يزاد الثمن إذا زاد الأجـل، ولا يمكن أن ينقص إذا نقص الأجـل. وهـاتـان الحـالتان من صور الربا في الجاهلية، ويطلق على الأولى **زدني أُنظرك**، وعلى الثانية **ضع وتعجل**..

وبمـا أن أُسلوب المـرابحـة، بل بيع الأجل نفسه، يتم في ظروف ترتبط فيها الأسعار بالفـائـدة وحسـابـاتهـا الـزمنيـة، فإن من يشتـري بالأجل إلى مدة ما، ثم يقوم بالسداد قبل مضيّها، يشعر أنه قد غبن، لأنه اشترى حالاً بسعر الأجل، وهذا ما أدّى بالمصرف المركزي بباكستان إلى إصدار تعليماته إلى المصارف بالتزام تخفيض الثمن في حالة السداد المبكر[1].

ولا يخفى ما في ذلـك من خلل شرعـاً، بالـرغم من وقـوع الخـلاف في قاعـدة **ضع وتعجل**، فإن ما استقر عليه الفقه: منع الحطّ من الثمن المؤجل إذا تمّ تعجيله، ما دام ذلك الحطّ نتيجة شرط ملفوظ، أو عرف ملحوظ..

خامساً: أساليب وصيغ طرحت في شأن المرابحة:

لقـد أتى على المصـارف الإسـلاميـة حين من الـدهـر لم تزل - إلى جانب خدماتها المصرفية - متشبثة، في جوهر أعمالها الاستثمارية، بالتجارة، في ظل قوله تعالى: ﴿وأحل

(١) أشار إلى ذلك جمال الدين عطية في كتابه عن البنوك الإسلامية: ١٥٠.

الله البيع وحرم الربا﴾[1]. ذلك أنّ إقدامها على التجارة، لا يحصل بالصورة التقليدية المتبعة في الأسواق، التي يصدق عليها قول القائل: **(وفاز باللذة الجسور)** بل إنها في ظروف استئمان أصحاب الأموال إياها، ومناشدتهم لها ـ بلسان الحال ـ مزيداً من الحرص على مصالح المودعين المستثمرين، وعلى سلامة رأس المال وريعه ما أمكن، لا تتردد في توفير أي ضمان أو أمان لا يخلّ بقاعدة الربح الحلال، المتمثلة في **الغرم بالغنم**، **والخراج بالضمان**، ولا يوقع المتعامل في المحذور بظلم المراباة أو التجارة باختلال التراضي وحصول الخِلابة. . والمصارف الإسلامية إن وجدت في **بيع المرابحة المسبوق بالمواعدة** واحة الأمان، فليس لها أن تكتفي به، لما يعتري هذا الأسلوب من الاحتمالات الناشئة عن الزامية الوعد وعدمها، إضافة إلى كثرة الصور العملية التي تستدعي فيها الأسواق اتباع أسلوب المبادرة، لتوفير ما يظن أن الرغبات تتجه إليه، ولو كانت غير معينة، ولا موثقة بالوعد المحترم.

أسلوب بيع المخايرة وتطبيقه للمصارف الإسلامية

ـــ المستند الشرعي:

هو أسلوب شرعي يحقق ـ في الأصل ـ التروي وتدبر العواقب لصاحب الخيار، سواء أكان **هو المشتري**، ليرى هل يصلح له المبيع أو لا؟، أم البائع، ليرى هل يناسبه الثمن أو لا. لكن الغاية الخاصة هنا، هي حفظ ما يسمّى **(خط الرجعة)** فيما إذا لم يفِ الواعد بوعده، وهو شراء السلعة التي سيتملكها **المصرف الإسلامي** بناء على هذا الوعد، ولا ضير في تعدد الغايات والمصالح من تصرف ما، ولا أثر لذلك على مشروعيته.

ـــ السابقة العلمية:

إنّ الإمام محمد بن الحسن الشيباني هو أول من أرشد إلى هذه الوسيلة سائلاً سأله ـ حقيقة، أو تقديراً على سبيل التعليم ـ وقد سماها ذلك السائل حيلة، بمعنى المخرج الشرعي، أو الحل الموافق لحالة السائل. وفي ذلك أورد محمد بن الحسن على لسان من سأله قوله[2]:

---

(١) البقرة: ٢٧٥.

(٢) الشيباني، المخارج في الحيل: ٣٧.

«أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم، وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار، ثم خاف إن اشتراها أن يبدو للآمر فلا يأخذها، فتبقى الدار في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟.

- قال: يشتري المأمور الدار، على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، ويقبضها، ويجيء الآمر إلى المأمور فيقول له: قد أخذت منك هذه الدار بألف درهم ومائة درهم، فيقول له المأمور: هي لك بذلك. فيكون ذلك للآمر لازماً، ويكون استيجاباً من المأمور للمشتري».

— **الخطوات العملية:**

١ - يتلقى المصرف الإسلامي رغبة من عميله مع وعد بالشراء، وهووإن كان لا يبالي - في الواقع - بمصير هذا الوعد، فإن من الضروري الابقاء على جدية الوعد، تفادياً للدخول في الصفقة والغائها، وهذا إذا تكرر، يخل بسمعة المصرف باعتباره مستورداً.

٢ - يشتري المصرف السلعة الموعود بشرائها، مع اشتراطه الخيار، حق الفسخ، خلال مدة معلومة، يظن أنها تكفي للتوثق من تصميم الواعد على الشراء، وصدور إرادته بذلك.

٣ - يطالب العميل الواعد بتنفيذ وعده بالشراء، فإذا اشترى السلعة باعه المصرف إياها، وبمجرد موافقته على البيع يسقط الخيار الذي له.

— **مزايا هذا الأسلوب:**

ليس الاستباق والتروي هما الأهم في مزايا أسلوب بيع المخايرة، ذلك أنهما يتيحان للمصرف الإسلامي الدخول في مبادرات لشراء ما يتوقع أن تتجه الرغبات إليه، إضافة إلى أنهما يجعلان المصرف الإسلامي جهة أصيلة في السوق، حيث يتلقى رغبات البيع من المصدرين، كما يتلقى رغبات الشراء من العملاء.

وهذا الأسلوب، كان أول ما طرحْتُهُ جواباً عن مسألة أُثيرت في إحدى جلسات هيئة الفتوى والرقابة الشرعية لبيت التمويل الكويتي، وقد شد انتباه رئيس مجلس ادارته، بصفته

رئيسـاً لتلك الجلسـات، وعنصـراً مصـرفياً ضرورياً لاكتمال مداولاتها وحسن أداء مهامها، فاقتـرح أن يكـون أحـد موضوعات الندوة الفقهية الأولى التي أقامها بيت التمويل الكويتي، وذلك كي يمر بقنوات جماعية، بحيث تستطلع من خلالها الآراء الشرعية والفنية في تطبيقه وأدائه الدور المطلوب. وقد اشتملت الندوة على أربعة أبحاث في هذا الموضوع، شاركت في أحدها، وهو منشور ضمن أعمال الندوة المذكورة.

ولعل من لطيف التوافق، أن هذا الأسلوب الذي يمكن اختصار تسميته بكلمتَيْ بيع المخـايـرة، سبق إلى تقـريـره ـ وسيلةً للأمـان في الاستثمـار ـ الإمـام محمـد بن الحسن الشيبـاني، كمـا أن بيـع المـرابحة للواعد بالشراء ـ وموقعه معروف في أمان الاستثمار ـ قد سبق إلى الإبـانـة عنـه الإمـام الشـافعي، مع أن الموضوعين يمثل كل منهما باباً أصيلاً في أبـواب فقـه المعـامـلات. وهـذا يزيـد من الدلائل على ما في هذا التراث الفقهي من ثروة تشريعية، لا تفتقر إلاّ إلى الترتيب، والمواكبة العصرية في صور التطبيق ومجالاته.

وفيمـا يلي بعض ما انتهت إليـه النـدوة في هذا الأسلوب، تأكيـداً لمـوقعـه رديفـاً للمرابحة، أو بديلاً بها، وفق الرغبة:

الفتاوَى والتوصيات الفقهية بشأن
خيار الشرط وتطبيقه في معاملات المصارف الإسلامية

(١) أحكام مختارة في خيار الشرط:

أ ـ خيـار الشـرط حق يثبت باشتـراط المتعـاقـدين لهمـا أو لأحدهما أو لغيرهما، يُخَوِّل من يشترط له امضاء العقد أو فسخه خلال مدة معلومة.

ب ـ اشتراط الخيار كما يكون عند التعاقد يكون بعده باتفاق العاقدين.

جـ ـ يتم اشتراط الخيار بكل ما يدل عليه.

د ـ يمكن اشتـراط الخيـار في جميـع العقـود الـلازمـة القـابلة للفسخ مما لا يُشترط القبض لصحتـه، فيمكن اشتـراطـه في البيـع والاجـارة مثلاً، ولا يسوغ اشتراطه في الصرف والسلم وبيع المال الربوي بجنسه.

هـ ـ لا يجب تسليم البدلين (المبيع أو الثمن) في عقد البيع بشرط الخيار، ولكن يجوز قيام أحد العاقدين أو كليهما بالتسليم طواعية، لا سيما بهدف التجربة والاختبار.

و ـ ينتقل ملك المبيع إلى المشتري (المصرف الإسلامي مثلاً) بموجب العقد إذا كان الخيار له وحده.

ز ـ يتوقف نماء المبيع في مدة الخيار على إمضاء البيع أو فسخه، فإن أُمضي كان النماء للمشتري (المصرف) وإن فسخ كان للبائع.

ح ـ إذا كان الخيار للمشتري وحده (المصرف) فإن تصرفاته، من بيع وإجارة ونحو ذلك، تصرفات صحيحة ناقلة للملك مسقطة للخيار، ولو لم يسبق ذلك التصرفَ قبضُ المصرف الإسلامي للسلعة، ما لم تكن قوتاً.

ط ـ يسقط الخيار ويصبح العقد باتّاً بمجرد انقضاء مدة الخيار إذا لم يصدر من المشتري (المصرف) فسخ العقد أو التصرف في السلعة.

ي ـ لا يشترط قيام المشتري (المصرف) بإعلام البائع بابرامه للعقد أو فسخه له، لأن البائع بموافقته على جعل الخيار للمشتري، خوّله صلاحية اختيار الامضاء أو الفسخ خلال المدة المعينة.

ك ـ يضمن المشتري (المصرف) المبيع إذا قبضه وتلف مدة الخيار.

(٢) تقديم صورتين لخيار الشرط للممارسة:

يمكن تطبيق إحدى الصورتين التاليتين:

الأولى: بناء على رغبة ووعد بالشراء:

أ ـ يتلقى المصرف الإسلامي رغبة من عميله مع وعد بالشراء، وهو، إن كان لا يبالي ـ في الواقع ـ بمصير هذا الوعد، فإن من الضروري الابقاءَ على جدّية الوعد، تفادياً للدخول في الصفقة بدءاً ثم إلغائها انتهاءً، مما إذا تكرر يخل بسمعة المصرف كمستورد.

ب ـ يشتري المصرف السلعة الموعود بشرائها مع اشتراط الخيار له (حق الفسخ) خلال مدة

معلومة، تكفي عادةً للتوثق من تصميم الواعد على الشراء وصدور إرادته بذلك.

جـ ـ يطالب المصرفُ الواعدَ بتنفيذ وعده بالشراء، فإذا اشترى السلعة باعه المصرف إياها، وبمجرد موافقته على البيع يسقط الخيار.

الثانية: المبادرة لتوفير سلع مرغوبة في السوق:

أ ـ يشتري المصرف الإسلامي سلعة من الأسواق المحلية أو العالمية مع اشتراطه الخيار (حق الفسخ) خلال مدة معلومة تكفي عادة للتوثق من وجود راغبين يبرم معهم عقوداً على تلك الصفقة.

ب ـ يحق للمشتري (المصرف) أن يبرم عقوداً على تلك الصفقة مع الراغبين في شرائها، وبمجرد اتمام العقد ينتهي الخيار.

ثبت المصادر والمراجع

١ ـ الباجي، القاضي أبو الوليد سليمان بن خلف الأندلسي،
المنتقى: شرح موطأ الإمام مالك، الطبعة الأولى، مطبعة السعادة، القاهرة، ١٣٣٢هـ .

٢ ـ البنك الإسلامي الأردني،
الفتاوى الشرعية للبنك الإسلامي الأردني، الجزء الأول، ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

٣ ـ بنك دبيّ الإسلامي،
- الأعمال المصرفية التي يزاولها بنك دبي، ضمن نشرة تعريف عام، الطبعة الثانية، دبي، غرة المحرم١٤٠٥هـ / سبتمبر ١٩٨٤م.
- قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، دبي، ٢٣ـ٢٥ جمادى الثانية ١٣٩٩هـ .

٤ ـ بيت التمويل الكويتي،
- أعمال المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، الكويت، ٦ـ٨ جمادى الآخرة ١٤٠٣هـ / ٢١ـ٢٣ آذار (مارس) ١٩٨٣م.

- فتاوى وتوصيات الندوة الفقهية الأولى لبيت التمويل الكويتي.
- الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية:
- الجزء الأول، الطبعة الثانية، الكويت، ١٤٠٥ ـ ١٤٠٦هـ / ١٩٨٥ ـ ١٩٨٦م.
- الجزء الثاني، الطبعة الأولى، الكويت، ١٤٠٧ ـ ١٤٠٨هـ / ١٩٨٦ ـ ١٩٨٧م.
- بيوع الأمانة في ميزان الشريعة، الطبعة الأولى، الكويت، ١٤٠٣هـ /١٩٨٣م.

٥ ـ الدكتور جمال الدين عطية،
البنوك الإسلامية بين: الحرية والتنظيم، التقليد والاجتهاد، النظرية والتطبيق،

الطبعة الأولى، رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية، دولة قطر: ١٤٠٧هـ . «كتاب الأمة؛ ١٣».

٦ ـ الدكتور حسن عبدالله الأمين،
الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة، بحث نشر في مجلة «المسلم المعاصر»، بيروت، العدد ٣٥، السنة التاسعة، رجب ـ شعبان ـ رمضان ١٤٠٣هـ / آيار (مايو) ـ حزيران (يونيو) ـ تموز (يوليو) ١٩٨٣م، ص٦٩-٩٢.

٧ ـ الحطّاب، العارف بالله أبو عبدالله محمد بن محمد المالكي،
مواهب الجليل لشرح مختصر خليل، المطبعة الميمنية، القاهرة، ١٣٣١هـ / ١٩١٢م.

٨ ـ ابن رشد (الجد)، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي،
البيان والتحصيل، تحقيق الدكتور محمد حجي، بعناية الشيخ عبدالله بن إبراهيم الأنصاري، دار الغرب الإسلامي، بيروت، ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

٩ ـ ابن رشد (الحفيد)، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي،
بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة، ١٣٨٦هـ / ١٩٦٦م.

١٠ـ الدكتور رفيق المصري،
النظام المصرفي الإسلامي: خصائصه ومشكلاته. بحث قدم إلى المؤتمر الدولي الثاني للإقتصاد الإسلامي في إسلام آباد بباكستان، كُتب في صفر الخير ١٤٠٣هـ / كانون الأول (ديسمبر) ١٩٨٢م، ونشر في كتاب: دراسات في الإقتصاد الإسلامي، بحوث مختارة من المؤتمر الدولي الثاني للإقتصاد الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز، المركز العالمي لأبحاث الإقتصاد الإسلامي، سلسلة المطبوعات بالعربية؛ ١٧، الطبعة الأولى، دار العلم للطباعة والنشر، جدة، ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م، ص١٦١-٢٦١.

١١ـ الدكتور سامي حسن حمود،
تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، الطبعة الأولى، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة، ١٣٩٦هـ / ١٩٧٦م.

١٢ـ السرخسي، أبو بكر محمد بن أحمد بن سهل،
المبسوط، نشره محمد الساسي المغربي، وصححه محمد راضي الحنفي، مطبعة السعادة، القاهرة، ١٣٢٤ ـ ١٣٣١هـ / ١٩٠٦ ـ ١٩١٢م.
١٣ـ الإمام الشافعي، أبو عبدالله محمد بن إدريس،
الأم، دار الشعب، القاهرة، ١٩٦٨ ـ ١٩٧٥م.
١٤ـ شركة البركة للإستثمار،
قرارات ندوة البركة الأولى للمصارف الإسلامية، المدينة المنورة، رمضان ١٤٠٣هـ / حزيران (يونيو) ١٩٨٣م.
١٥ـ الدكتور شوقي إسماعيل شحاته،
نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي، الطبعة الأولى، الزهراء للإعلام العربي، القاهرة، ١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م.
١٦ـ الشيباني، أبو عبدالله محمد بن الحسن بن فرقد،
كتاب المخارج في الحيل، تحقيق: يوسف شاخت، لايبزغ (ألمانيا)، ١٩٣٠م.
١٧ـ الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير،
أشكال وأساليب الإستثمار في الفكر الإسلامي، بحث نشر في مجلة «البنوك الإسلامية»، العدد ١٩.
١٨ـ الفيومي، أحمد بن علي المقري،
المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، باعتناء مصطفى السقا، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة، ١٩٥٦م.
١٩ـ ابن قدامة المقدسي، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد،
المغني (شرح مختصر الخرقي)، مطبعة المنار، القاهرة، ١٣٤١ ـ ١٣٤٨هـ / ١٩٢٢ ـ ١٩٢٩م.
٢٠ـ الدكتور محمد سليمان الأشقر،
بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية.
٢١ـ الدكتور محمود السيد الناغي،
إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل، مجلة الدراسات التجارية الإسلامية.

٢٢ـ المركز العالمي لأبحاث الإقتصاد الإسلامي،
دراسات في الإقتصاد الإسلامي، بحوث مختارة من المؤتمر الدولي الثاني للإقتصاد الإسلامي، إسلام آباد، باكستان، ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، الطبعة الأولى، جامعة الملك عبدالعزيز، المركز العالمي لأبحاث الإقتصاد الإسلامي، سلسلة المطبوعات بالعربية؛ ١٧، جدة، ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م.

٢٣ـ الدكتور يوسف القرضاوي،
بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، الطبعة الثانية، مكتبة وهبة، القاهرة، ١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م.

التعليق الأول

الدكتور منذر قحف*

لا يسعني - قبل أن أبدأ حديثي في بحث الأخ الدكتور عبدالستار أبو غدة - إلا أن أُهنئه على هذا البحث الدقيق، الذي جمع فيه أطراف المرابحة ووضعها في مزهرية ذات عبير عطرٍ فوّاح. ولست في منزلة من يعقب على فضيلة الدكتور من الناحية الفقهية، إذ إنه لم يترك مجالاً لملاحظة أو تعقيب، لذلك سأنحو منحى أنجو فيه من نظرات الفقهاء، وأُحاول أن أُضيف اتجاهاً في النظر إلى المرابحة، ما أظنه كان غائباً عن بال فضيلته، غير أنه لم يتعرض له لئلا يخرج بحثه عن الإطار الفقهي المحدد. وسأُلقي بعض التساؤلات عليه، وعلى السادة الفقهاء جميعاً، لعل فيهم من يجد حلاً لأزمة الهوية لدى المصارف الإسلامية.

ينقسم البحث خمسة أقسام: يتعرض القسم الأول منه لتعريف عقد المرابحة ومشروعيته وصيغته الفقهية القديمة، ويذكر الامتداد الحديث لهذا العقد، وتخريجه الفقهي على أنه مركّب من: وعد وبيع، وهو بهذا لا يتعارض مع القواعد الشرعية المعروفة من بيع ما لا يُملك، أو ربح ما لم يضمن، ثم ينتهي إلى اتساع دائرة تطبيق هذا العقد لتشمل أشكالاً تحويلية متعددة.

أما القسم الثاني، فيتحدث عن تلقي عقد المرابحة بالقبول من الممارسين للأعمال المصرفية الإسلامية، وانفراج الضيق الذي ألمّ بهم في السنوات الأولى من عمر المصارف الإسلامية، بسبب سيطرة مفهوم المضاربة على نظرية المصارف الإسلامية في ذلك الحين، وعدم تمكّن المصرفيين الإسلاميين من تذليل الصعوبات التي اعترضت تطبيق المضاربة في الواقع العملي، وهي صعوبات ناتجة - في معظمها - عن طبيعة الشكل

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

البسيط للعلاقة بين المصرفي وزبونه، ذلك الشكل المألوف في النظام الرأسمالي، الذي يقوم على المديونية البحتة[1].

وقد خصص الكاتب القسم الثالث من بحثه، للرد على تعرّض النقّاد لأسلوب المرابحة الذي تتبعه المصارف الإسلامية، ويمكن تلخيص ما قالوه فيما يلي:

١ ـ أن المرابحة احتيال يكمن وراءه أخذ الربا.

٢ ـ لم يقل بالمرابحة أي فقيه من فقهاء الأمة.

٣ ـ المرابحة بيعتان في بيعة.

٤ ـ المرابحة بيع ما لم يُملك.

٥ ـ المرابحة ـ دون الإلزام بالوعد ـ قليلة الجدوى، والقول بالزامية الوعد في البيع لم يقل به أحد من الفقهاء.

٦ ـ المرابحة تعتبر من بيع العينة.

٧ ـ المرابحة نوع من حسم الأسناد التجارية، فهي ـ على هذا الاعتبار ـ نوع من أنواع القرض بفائدة، تكون الفائدة فيها عبارة عن فرق السعرين: العاجل والآجل.

وفي رده على هذه الأقوال المعترضة أكد الباحث ما يلي:

١ ـ أن المرابحة عقد مستقل أصيل في الفقه الإسلامي، وأُسلوبها ليس تحايلاً لأخذ الربا، وإنما هو بديل شرعي عنه.

٢ ـ وقد عرفه الفقهاء قديماً في صورة المرابحة للآمر بالشراء، وفي حالتي عقد المرابحة بنقد عاجل أو آجل، كما نقله الدكتور سامي حمود عن الإمام الشافعي، وقد أورد الباحث عبارة الشافعي كاملة في المرابحة للآمر بالشراء.

٣ ـ أن توسع المالكية في بيع العينة، وأخذهم بالحيطة والتورع في كراهة أو تحريم صيغ من البيع اعتبروها من العينة، لا يُلزم غيرهم، وخصوصاً أن مذاهب أُخرى لم تتوسع مثلهم في جعل بيع العينة شاملاً، ثم إن بيع العينة هو مبادلة نقد عاجل بنقد آجل أكثر منه، استعملت فيه السلعة

---

(١) سأشير إلى العقبات في نهاية هذا التعليق.

واسطة غير مقصودة، في حين أن المـرابحة مقصود فيها حصول الواعد على السلعة من طرف ثالث، ويلتزم فيها المصرف المموِّل بتملّك السلعة إلى حين بيعها للواعد الآمر بالشراء. فغرض تملّك البنك، ثم غرض الواعد بتملّك السلعة، واضحان في البيع الأول وفي البيع الثاني.

٤ ـ أن المرابحة ليست بيعتين في بيعة، لأنها وعد، ثم بيع، ثم بيع آخر آجل تنفيذاً للوعد.

٥ ـ كما أنها ليست من بيع ما لم يملك، لحصول المِلْك للمصرف المموِّل في فترة ما بين القبض (الذي يمكن أن يتم بتفويض المصرف للآمر بالشراء باجراء القبض وكالة عنه)، وبذلك يخرج عقد المرابحة عن ربح ما لم يضمن، لأن مِلْك المصرف يتضمّن ضمانه.

٦ ـ إلزامية الوعد منطقة شائكة حقاً، والخروج منها خير وأنقى للشبهة من الوقوع فيها. ولكن ينبغي أن يلاحظ:

أ ـ أن الوعد الملزم ـ ولو تضمّن التعويض عن الضرر الذي ينشأ نتيجة للنكول عن تنفيذه ـ ليس بيعاً، للفارق الواضح بينهما. وأخطأ من اعتبر هذا الوعد بيعاً، واعترض بالتالي على المرابحة باعتبارها بيع ما لم يُملك.

ب ـ أن صيغة الوعد الملزم ـ التي أقرتها هيئات الرقابة الشرعية لدى المصارف الإسلامية، وبحثتها مؤتمرات المصارف الإسلامية ـ تقف بها عند الوعد فقط. ولا تمكّن من تفسيرها على أنها بيع. وكل صيغة خرجت عن ذلك فقد شذت.

جـ ـ أن الوعد الملزم لا يحوّل المرابحة إلى شكل من أشكال الربا، وإنما يقدّم بديلاً عنه قائماً على حقيقة البيع، وما تتضمنه من تملّك وضمان واتّفاقٍ على تحديد الثمن وأجله.

٧ ـ ان المشابهة بين حسم الأسناد التجارية والمرابحة غير مسلّم بها، لأن الحسم هو مبادلة دَيْن مؤجل بنقد حال أقل منه، أما المرابحة فهي بيعٌ محض. والمشابهة بين الشراء بثمن مؤجل مكتوب به سند ثم حسم

السند لدى البنك من جهة، والمرابحة من جهة أخرى، تظهر في أن كلاً منهمـا يدفـع البنـك فيـه معجـلاً للبائع، ويقتضي مؤجلاً من المشتري، وهذه الحالة لا تتطلب المشابهة في الحكم، لأن بينهما من الفوارق تماماً ما بين البيع المؤجل بثمن أعلى من البيع الحال وبين الربا، ﴿وأحل الله البيع وحرّم الربا﴾. فالعبرة بطبيعة العقد ومجموع ما يتضمنه من قرض أو بيع، وليس بتشابه بعض الآثار أو المقاصد.

أمـا القسمـان الـرابع والخامس، فيعرض الباحث فيهما شروطاً تضاف إلى المرابحة ـ وليست أصـلاً فيهـا ـ لتحسين تطبيقاتها العملية في المصارف الإسلامية. ويذكر الباحث في هذين القسمين أربع نقاط يقرّ اثنتين منها وهما: أخذ العربون، وأخذ الضمان من الآمر بالشـراء، بشـروطٍ وصـور ذكرها، ويرفض الثالثة، وهي الحطيطة عند تعجيل الثمن، سواء أكانت بشرط ملفوظ أو عرف ملحوظ.

أمـا النقطـة الـرابعـة فيقترحها الباحث بديلاً عن الوعد الملزم، وهي شرط الخيار في عقد المصرف مع البائع إلى حين إجراء البيع مع الواعد الآمر بالشراء، أو إبرام عقد الإيجار.

وأقول معقباً: إن الائتمان أو التسليف (Credit) يمكن أن ينظر إليه من زاويتين: زاوية تجـاريـة، وزاويـة مالية. فالائتمان التجاري يعرفه التجار ويمارسونه منذ أزمان قديمة، وهو يشمل كل حالة تحصل فيها مبادلة سلعة، أو منفعة سلعة، بثمن مؤجل، ومن أنواعه: البيع الآجل، والبيع بالتقسيط، والتأجير ذو الأجل القصير أو الطويل، وبيع المرابحة، وغير ذلك[1].

---

(١) من ذلك حالة لم يتعرض الفقهاء لها في تفصيل، وهي الحالة المقابلة ـ تماماً ـ لبيع المرابحة. فبيع المرابحة هو في الحقيقة شراء المرابحة، لأن المشتري يقول للبائع: أشتري منك وأربحك كذا على رأس مالك أو كلفتك. والحالة المقابلة هي ما يعرف بـ «البضاعة برسم الأمانة» وهي أولى باسم بيع المرابحة، لأن صاحب السلعة يقول لآخر: بع لي هذه بثمن كذا وأربحك عليها كذا. وهي تحتاج إلى نظر فقهي يشبه النظر في عقد المرابحة، فهي ـ وإن كانت لا تستعمل حالياً في المصارف الإسلامية ـ إلا أنها نوع معروف من أنواع الائتمان التجاري، ويمكن للمصارف الإسلامية أن تستعملها أيضاً.

والائتمان التجاري، يتطلب خبرة في التجارة ومعرفة بها، لأنه يتضمن التعامل بالسلع، وطبيعة التعامل بالسلع تتضمن تملّكها وقبضها وحفظها وصيانتها، وما يتبع ذلك من مخاطر تجارية مألوفة، أهمها: احتمال تغير الحال عند عرض هذه السلعة أو الطلب عليها، مما يؤدي إلى تفاوت في الربح والخسارة اللذين يتعرض لهما التاجر عادة.

أما الائتمان المالي، فلا يتضمن التعامل مع السلعة أو خدماتها مطلقاً، وإنما يترتب عليه تقديم النقد الحال لقاء نقد آجل، وقد عرفه الناس قديماً وحديثاً بصيغتيه، وهما: صيغة تساوي مقدار النقدين العاجل والآجل، أي القرض بالمعنى الحقيقي، وصيغة زيادة مقدار النقد الآجل على العاجل، وهذا هو الربا الذي حرّمه الله تعالى.

ويلاحظ في الائتمان المالي أنه لا يتطلب القدر نفسه من الحنكة والمعرفة اللتين يتطلبهما الائتمان التجاري، ولا يتعرض لنوع المخاطر التجارية، لأنه ليس فيه ما في التعامل مع السلعة من تملك وقبض وحفظ وصيانة وتغير حالٍ عند كل عرض وطلب. وبدلاً من ذلك، يتطلب الائتمان المالي معرفة بأحوال الناس، وصدقهم، وأمانتهم، ومركزهم المالي الحالي والمتوقع مستقبلاً، وذلك لتقدير احتمالات عدم الوفاء، وهو الخطر الوحيد الذي يتعرض له الطرف الممول. ففي الائتمان المالي فصل كامل بين الادارة والتمويل، بحيث تترك الادارة لأهل الخبرة التجارية، ويقدم المال ذلك الذي يرغب في البقاء بعيداً عن الصورة، بسبب عجز أو رغبة منه في عدم الظهور.

ويلاحظ أيضاً، أن التمويل عن طريق المشاركة يشبه الائتمان التجاري، في أنه يشترك في الادارة ويتحمل مخاطرها، ويقوم على تملك السلع والتصرف بها (وإن كان يختلف عنه في أنه يتضمن حتماً معنى الاستثمار، في حين قد يعطى الائتمان التجاري للمستهلكين). أما التمويل عن طريق المضاربة، فيشبه الائتمان المالي في أنه يفصل بين الادارة والتمويل، فهو لا يعرّض المموّل لمتاعب الادارة، وإن كان يختلف عنه في عدم تحول رأس مال المضاربة إلى دَيْن في الذمة، كما هو الحال في القرض[1].

هذه الفروق بين الائتمان التجاري والائتمان المالي، يضاف إليها تجربة البنوك في

---

(١) لا يخفى عن البال ما بين المشاركة والمضاربة من تشابه في أنهما لا يصحّان إلا في مشروع استثماري يتوقع أن يحقق ربحاً.

دول كثيرة، دعت هذه الدول إلى إصدار القوانين والأنظمة التي منعت بموجبها البنوك من دخول ميدان الائتمان التجاري وتملّك السلع والعقارات، كما منعت - في أحيان كثيرة - من المشاركة في الشركات عن طريق تملك الأسهم فيها، إلا في حدود ضيقة أو موقتة.

ومن هذه الفروق نفسها، نشأت أزمة الهوية لدى المصارف الإسلامية، فهل هي منظمات تمويل أم أنها تعمل عمل تجار السلع والخدمات؟ وتجربة عقد من الزمن لم تمكّنها من تحديد هوية لنفسها، بحيث تستطيع بها أن تنطلق إلى مستقبل رحب.

فمن جهة، يقف منظّرو الاقتصاد الإسلامي ليحدثونا بأن الفارق الأساسي بين الاقتصاد الإسلامي والاقتصاد الرأسمالي - من حيث آليته في تحريك المتغيرات - يكمن في استبدال التمويل القائم على أساس تقاسم نتائج الاستثمار بالتمويل القائم على أساس المديونية، ويؤكد هؤلاء المنظّرون أن التمويل بالمضاربة يوزع المخاطر بين صاحب المال وصاحب المشروع، ويجعل مصالحهما متناسقة، بدلاً من كونها متعارضة ومتناقضة في حالة التمويل بالمديونية، وأن المشاركة في نتائج الاستثمار تشكّل صِمامَ أمان في الاقتصاد الإسلامي، يخفّف من حدة التغيرات الاقتصادية الناتجة عن تغير التوقعات المستقبلية للمستثمرين ورجال الأعمال، مما يجعل الاقتصاد الإسلامي أكثر استقراراً من الاقتصاد القائم على المديونية.

ويضيف هؤلاء الاقتصاديون أيضاً، أن التمويل عن طريق المشاركة في نتائج الاستثمار يكون أكثر كفاءة، وأقدر على تحقيق النمو الاقتصادي، من التمويل على أساس المديونية، لأن الأول يبحث عن الفكرة الناجحة البناءة الكفؤة، في حين يبحث الثاني عن الشخص المليء القادر على السداد. كما أن التمويل بالمشاركة يؤدي إلى تكوين طاقة من الكفاءات الادارية Entrepreneurs تستطيع اقامة المشروعات وإدارتها، في حين يؤدي التمويل بالمديونية إلى تكوين طبقة لا تعمل، بل تعيش من عائدات ديونها على الآخرين، دون أي اهتمام أو تفاعل مع واقع الحياة وما فيها من مخاطر وتوقعات. وأخيراً فإنّ التمويل بالمشاركة في النتائج محصور - بحكم طبيعته - بالنشاط الاستثماري الذي يتوقع منه الربح، فينشأ عن ذلك: أولاً حرمان النشاط غير الانتاجي من التمويل، إلا على نطاق فردي ضيق، وثانياً الربط المحكم بين نجاح المشروعات وتمويلها، فتحرم المشروعات الفاشلة

من التمـويـل، وتنتقـل الأمـوال إلى المشـروعـات النـاجحـة. مقـابـل ذلك، فإن التمويل بالمديونية لا ينحصر بالنشاط الانتاجي، ويفتقر إلى الارتباط بالانتاجية (أو الربحية)، وهذا كله على نطاق النظرية.

أمـا على نطـاق الممـارسـة الـواقعيـة للنشـاط المصرفي الإسلامي، فإنّ المصارف الإسلامية لم تستطع أن تجعل من المضاربة ميداناً رئيسياً لأعمالها، كما لم تحظ المشاركة بنصيب كبيـر من هذه الأعمـال. واتجهت ـ بدلاً من ذلـك ـ إلى أشكـال التمويل التجاري القـائم أسـاسـاً على المـديـونيـة، مع الإبقاء على قليل من المشاركة في نتائج الاستثمار، فخـالفت بذلـك ـ كمـا يقـول منظّـروهـا ـ أهم أسباب وجودها، وأثمن الثمرات التي كانت متوقعة منها.

أضف إلى ذلـك، أن هذا الاتجـاه في اختيار نوع الائتمان الذي يشكل الجزء الأكبر من النشاط التمويلي للمصرف، يتطلب منه استعداداً معيناً ومعرفة بأسواق السلع لا تتحقق إلا لمن يمارسها فعلاً. فكان لا بد لهذه المصارف من أحد اختيارين: إما أن تحصل على الخبرات التجارية المتنوعة بأسواق السلع التي يتعامل بها الناس في مجتمعاتها، ويقتضي ذلك أن تكوّن لنفسها ملاكات Cadre من هذه الخبرات والمعارف، أو أن يسعفها الفقهاء بأشكال من العقود تخلصها من مسؤ ولية تملك السلع وصيانتها وحفظها، إضافة إلى تحمل مخاطر تغيّر العرض والطلب عليها.

ومن هنـا كانت المـرابحة بمثابة الاكسير الذي قدّم للمصارف الإسلامية الحل الذي يمكّنهـا من التعـايش مع البيئـة التي تحيط بها، بكل ما فيها من عوامل ومحدّدات اقتصادية مستوردة. ينطبق ذلك بصورة دقيقة جداً على أُسلوب المرابحة الذي اختاره مجلس النشاط المصرفي في باكستان Banking Council تحت اسم الضميمة Markup أو الحطيطة Markdown وهـو الأسلوب الـذي أصبحت السلعـة بمقتضاه موجودة على الورق فقط. حتى إن عدداً من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن خلال (٣١/١٠ ـ ١/١١/١٩٨٥م)، لم يروا فيه اختلافاً عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل.

إن اختيـار أشكـال الائتمـان التجـاري لتكـون محـوراً لنشاط المصارف الإسلامية، يتطلب منهـا أن يكـون شأنهـا شأن التجـار، بحيث تمـارس ما يمـارسـون، وتحتاج إلى ما

يحتاجون إليه من أنواع الخبرة والدراية . ولكن السؤال الذي يبقى مطروحاً ـ حتى لو أصبحت المصارف الإسلامية تعمل عمل التجار ـ هو: هل نحتاج إلى الائتمان المالي؟ فإذا كان الجواب إيجابياً، فقد يكون من الحكمة قيام وسطاء ماليين يتخصصون في هذا النوع من التمويل، ويمكن أن نتصور مثل هؤلاء الوسطاء الماليين الإسلاميين محظوراً عليهم ممارسة الائتمان التجاري . فإذا كان دور الوسيط المالي ـ الذي يقدم ائتماناً مالياً ـ دوراً جديراً بالدراسة والملاحظة، فإن سؤالاً آخر يُطّرح على أهل الفقه والعلم الشرعي، وهو: هل يمكننا أن نبتكر أشكالاً من العلاقات التمويلية تفصل بين طبيعة عمل كل من الادارة والتمويل، ولا تتطلب من الوسيط المالي أن يمارس الأعمال التي يقوم بها التاجر يومياً مثل تملك السلع وصيانتها والتعرض لمخاطرها؟ .

إن خيار الشرط الذي يعرضه الدكتور أبو غدة، لا يصلح واحداً من البدائل في هذا السبيل، حتى ولو اعتبرنا صيغة بيع المخايرة للآمر بالشراء وحدها، لأن هذه الصيغة تخلّص المصرف الإسلامي من ضرورة القبض قبل إنجاز العقد بين المصرف والواعد الآمر بالشراء، مما يخفض عنه أعباء التملك والحفظ، إلا أنها لا تغير أساس الائتمان من المديونية إلى المشاركة في ثمار الاستثمار. ولا بد من القول هنا إن ميزة بيع المخايرة في إلغاء شرط القبض، يجعل لها إغراء خاصاً للتطبيق في أشكال الائتمان التجاري جميعها لدى المصارف الإسلامية، ولا داعي لاقتصارها على المرابحة، فشراء المصرف الإسلامي السلع من أجل بيعها بالتقسيط، أو من أجل التأجير، أو التأجير المنتهي بالتمليك، يمكن تطبيق بيع المخايرة المقترح عليه، بالشروط التي ألمح إليها الكاتب في نهاية بحثه.

إن وجود الوسطاء الماليين الإسلاميين الذين يتخصصون بالائتمان المالي، هو الذي يتوقف عليه الاختيار العلمي لنظرية المصارف الإسلامية، ذلك أن الائتمان التجاري ـ بأشكاله المقبولة شرعاً بما فيها المرابحة ـ لا ينفرد به الاقتصاد الإسلامي، وإنما هو نوع من الائتمان يشترك فيه الفكر الاقتصادي الإسلامي والفكر الاقتصادي الغربي، فلا يشكّل خصوصية للاقتصاد الإسلامي، لأنه لا يخرج التمويل عن إطار المديونية.

ومن جهة أخرى، فإن النظر إلى المصارف الإسلامية على أنها مؤسسات ائتمان تجاري فقط، فيه إجحاف بالحقيقة أيضاً، وإذا كان ذلك ينطبق على جانب الاستثمارات

المصرفية (الموجودات)، فإنه لا ينطبق على جانب الودائع (الخصوم). فإن جانب الودائع يقوم معظمه على أساس المشاركة في نتائج الاستثمار. ففيما عدا الودائع في الحسابات الجارية، تقوم الايداعات لدى المصارف الإسلامية على أساس نوع من المضاربة، سواء أكانت هذه الودائع ودائع استثمارية، أو ودائع ذات آجال متعددة، ويعتبر ذلك نجاحاً لفكرة المصارف الإسلامية، إذ أنه تطبيق واقعي لنظريتها، ولكن تطبيق المضاربة على الودائع يتعرض أيضاً لملاحظات أهمها ثلاث نقاط، فيما يلي تفصيلها:

١ - أوّل هذه النقاط، أن المصارف الإسلامية لم تستطع أن تحافظ على نسبة عالية من الاستثمار في مجموع الموجودات، وبتعبير آخر، فإن معدل رقم الأعمال إلى الموجودات ما زال منخفضاً إذا ما قورن مع البنوك الربوية. وقد تجد المصارف الإسلامية لنفسها من المبررات ما يقنعها بأنها تسير على الطريق الصحيح، ولكن الحقيقة الموضوعية هي أن المصارف الإسلامية لم تتغلب بعد على مشكلة السيولة المالية لديها، مما يجعل معدّل عائداتها الموزعة ليس مرتفعاً، وما لم تجد هذه المصارف حلاً يمكّنها من استثمار هذه السيولة الفائضة، فإنها ستستمر على ما هي عليه في المرحلة الراهنة، وهي مرحلة يمكن وصفها بأنها يظهر عليها شبه التوازن مع المؤسسات الربوية، وهو توازن قائم على اقتسام سوق المودعين على أساس عوامل غير تنافسية. ومن أجل حل مشكلة السيولة الفائضة هذه، تحتاج المصارف الإسلامية إلى اجتهاد فقهي يتيح لها أشكالاً من الاستثمار ذات الأجل القصير جداً، إضافة إلى أنها تحتاج إلى ارتباط أكثر عمقاً بالتنمية المجتمعية والتنمية الريفية، وذلك عن طريق الأخذ بأفكار في ميدان التنمية المجتمعية غير مألوفة لدى البنوك الربوية في العادة.

٢ - التفاوت بين النظرية والتطبيق في معالجة الفروق في حصص الودائع (ذات الآجال المختلفة) من الأرباح، إذ ان المصارف الإسلامية تعمد إلى إعلان حصص أرباح الودائع ذات الآجال المختلفة، بحيث تزداد حصة صاحب المال بزيادة الأجل الذي ترتبط الوديعة به. وهذا التفاوت، وإن كان يبدو منطقياً، إلا أنه يفتقر إلى التبرير النظري على ضوء المساهمة في الأرباح، إذ أنه يصعب - من ناحية نظرية - الافتراض بأن مساهمة آجال الودائع في الربح تعادل الفروق المعلنة في حصص

الـودائـع ذات الآجـال المختلفـة . وبكلمـة أخـرى، فثمة حاجة إلى الأخذ بما يشبه نظرية التركيب الزمني Term Structure لحصص أرباح الودائع .

٣ ـ الاستمـرار في عدم إشـراك أصحـاب الـودائع الجارية بالأرباح، على أساس أن هذه الودائع هي نوع من القرض، وقد يكون ذلك اختياراً لطريق السهولة بدلاً من بعد النظر.

إن أصحاب الودائع الجارية، لم يكن في نيتهم أبداً أن يدفعوا أموالهم قرضاً لأحد، ولـو أرادوا إقـراضهـا، لاختـاروا مقتـرضين لها غير المصارف الإسلامية، وإيداع هذه الأموال لدى المصارف، إنما هو صيغة من صيغ تبادل المنافع، فالمودع ينتفع، ولولا هذا التبادل لما أُودعت هذه الأموال.

والسـؤال هو: ألا يوجـد في جعبـة الفقـه الإسـلامي صيغة تحقق العدالة في توزيع عوائد استثمار هذه الودائع؟ .

وفي ختام هذا التعقيب، فإن التساؤ ل الأخير الذي لا بد منه، يتعلق بالأسباب التي يمكن عن طريقهـا تفسيـر النجـاح النسبي للمضـاربـة في علاقـة المصـارف الإسلامية مع المـودعين، في حين أنهـا أُزيحت تمـامـاً ـ أو كادت ـ من علاقتهـا مع المستثمـرين. فهل العوامل الاجتماعية والاقتصادية التي تؤثـر في هذين النوعين من العلاقات مختلفة؟ أم أن ثمـة مؤثـرات نفسيـة وسلوكيـة تكمن وراء النجاح في جانب والفشل في جانب آخر؟ أم أن البـاحثين في المصـارف الإسـلاميـة لم يولـوا المضاربة مقداراً من الجهد والتحليل كفيلان بإضـافـة مزيـد من الصيـغ العمليـة المتعـددة التي تستجيب لأشكـال متعددة من الأوضاع النفسية والسلوكية والاجتماعية.

أترك هذا السؤال لحضراتكم للاجابة عليه، والسلام عليكم ورحمة الله وبركاته.

التعليق الثاني

الدكتور عبدالسلام العبادي*

أُحب ـ على خلاف ما فعل الدكتور منذر ـ أن أنطلق من البحث من غير أن أُقيّم عمل المصارف الإسلامية، أو أقترح معالجات لبعض المشكلات التي تصادفها. ففي ظني أن البحث الذي بين أيدينا، أعني الذي قدمه الدكتور عبدالستار أبو غدة، بحث دقيق وشامل، وفّى الموضوع حقه، وتعرض لدراسة المسألة دراسة مستفيضة، وأُريد أن أعود إلى الخلف قليلاً، فأقول: إن من محاسن الصدف أننا في مثل هذه الأيام، قبل عشر سنوات بالضبط، كنا نبحث في المملكة الأردنية الهاشمية ـ في إطار لجنة الفتوى ـ قانون البنك الإسلامي الأردني، حيث قُدّمت بين يدي أعضاء اللجنة صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء ـ أول مرة ـ باقتراح من الأخ الدكتور سامي حمود، وبعد مناقشات مستفيضة بين الأعضاء، استمرت خمسة عشر اجتماعاً في الفترة الواقعة بين: (١٩٧٧/٧/٦م إلى ١٩٧٧/٩/١١م)، كنا نناقش هذا الموضوع مع موضوعات التعامل المصرفي الإسلامي الأخرى، إلى أن خرج قانون البنك الإسلامي الأردني قانوناً رائداً في هذا المجال. وأعتقد أن القاعدة التي ننطلق منها في مجال التعامل المصرفي الإسلامي، هي أنه يجب أن لا يكون هنالك ربا أو شبهة ربا في أي تعامل مطروح، وكنّا نحرص ـ في قضية بيع المرابحة للآمر بالشراء ـ على أن يكون ما يفرز في الساحة من تطبيقات، بعيداً عن صورة القطع بالربح للبنك الإسلامي، في جميع الصور والاحتمالات، فإذا كان ثمة تبعة هلاك متوقعة أو توقع خسارة قائم، فإن العملية تظل في إطار ما هو جائز شرعاً. لقد انطلق الدكتور سامي في طرح هذه الفكرة ـ كما أشار الأخ الدكتور عبدالستار ـ من نص الإمام الشافعي، والواقع أن ذلك النص يخلُص ـ في نهايته ـ إلى موقف يخالف ما انتهى إليه الحال في البنوك الإسلامية. إذ إن ما انتهى إليه الحال في البنوك الإسلامية يقدم تلافياً للمحاذير التي طرحها الإمام الشافعي في نصه

* مدير مؤسسة إدارة وتنمية أموال الأيتام ـ المملكة الأردنية الهاشمية.

بصفـة عامـة، غيـر أنه ـ في ظني ـ تبقى هنالك بعض الممارسات التي تُوقِعُنا فيما أشار إليه الإمـام الشـافعي في نهـاية نصه، ذلك أن الإمام الشافعي ـ بعد أن عرض القضية على أنها تقع في إطار الوعد غير الملزم ـ قال: وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمر الأول، فهو مفسوخ من قبل شيئين: أحدهما أنه تبايعاه قبل أن يملكه (البائع)، والثاني أنه على مخاطرة أنـك إن اشتـريتـه على كذا أُربحـك فيـه كذا. فإذا جاء إفراز أية صورة في التطبيق تبين أن المصـرف لم يملك ـ ملكـاً حقيقيـاً ـ البضاعة التي أمر الواعد بالشراء بشرائها، وإذا أفرزت أية صورة في التطبيق على نحويدل على أن الملكية ليست كاملة، فنحن أمام صورة ممنوعة من النـاحيـة الشـرعيـة، ولـذلـك أذكر أنه في مجال التطبيق في البنك الإسلامي في قضية السيـارات، وهي التي سيشيـر إليها الأستاذ مدير عام البنك الإسلامي في بحث سيأتي فيما بعد، اقترح بعض الإخوان أن لا تسجل السيارة، ولا الأرض، على اعتبار أن هذه القوانين وضعية، وأنه لا ضرورة للتسجيل، وأن العقد هو عملية إيجاب وقبول، وهذا توثيق للعقد. غير أنني أذكر ما قلته لإخواننا في نقاش دار بيننا في البنك، وهو أننا نقف أمام سند الملكية، والملكيـة لا تعتبـر من حيث الـواقع إلا إذا كان هنالك تسجيل، فلا بد من التسجيل لتترتب عليـه آثـار الملكيـة، وبـالتالي يترتب عليه الضمان والخراج بالضمان، فإذا لم يكن هنالك ضمـان في التطبيق والممـارسـة، فإننـا نضـع أنفسنـا أمام أمر منعه الإمام الشافعي، ونحن عندما قدمنا في الصور التطبيقية ما يضمن اكتمال الملكية، جعلنا القضية سليمة من الناحية الشرعية.

تأتي بعـد ذلـك القضيـة التي طرحها الأخ الدكتور منذر، هل الأولى أن تكون البنوك الإسلامية مؤسسات ائتمان مالي أو مؤسسات ائتمان تجاري؟ أقول من الناحية الشرعية (إذْ أننـا نعـالـج الأمر من الناحية الشرعية وليس من الناحية الاقتصادية، فنحن نترك لهم معالجة هذه القضايا من الناحية الاقتصادية، ونتناولها نحن من الناحية الشرعية) ما الحرج والمانع؟ لماذا نفرض صيغة عرفت في التاريخ البشري تقصر عمل البنوك على أنها مؤسسات ائتمان مالي؟ لم لا يكـون هنـالـك أيضاً مجال للائتمان التجاري بصور محددة، وضمن نشاطات تجمـع بين التمـويـل والتجارة في إطار معقول، بحيث لا تنشأ أية إشكالات في هذا المجال؟ أقول فيما يتعلق بالبحث: أنا أميل إلى ما انتهى إليه الدكتور عبدالستار في نهاية مقدمة بحثه من أن الأولى بالبنوك الإسلامية أن لا تنسى الأصل وتنشغل بإحدى صور العمل، إذ جاء في

إحصائيات ـ ستقدم لنا في البحوث القادمة ـ أن ما يزيد على ٨٥٪ من أعمال بعض البنوك الإسلامية تقوم على أسلوب المرابحة، ويبدو أن ظروف النشاط التمويلي، والظروف الاقتصادية، وضرورات الحصول على الأمان، دفعت إلى التركيز على المرابحة. إلا أنه لا بدّ ـ في الواقع ـ من أن تضع البنوك الإسلامية خططاً مستفيضة للاستفادة من عقد المضاربة، لأنه عقد له مردوداته الفاعلة على النشاط الاقتصادي، خصوصاً في مجالات إقامة المشاريع وزيادة عمليات التنمية الناجحة في المجتمع.

أمّا الذي قدمه الأخ الدكتور عبدالستار في نهاية بحثه عن بيع المخايرة، وتعليق الأخ منذر عليه فيما يتعلق بالنص الذي قدمه الإمام محمد بن الحسن الشيباني وفيه يشترط القبض، فليس في الصيغة إلغاء لفكرة القبض، ولكن لا بد من القبض، ونص الإمام محمد بن الحسن واضح في هذا المجال في كتابه، فقد قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ويقبضها. فلا بد من القبض، لكنني أظن أن هذه الصيغة لا تغطي حقاً كل الحاجات التي نحتاج إليها في العمل، لأنها يمكن أن تكون إحدى الصيغ المطروحة للتعامل، أنا أقول عن نص الإمام محمد بن الحسن: تجب عملية القبض، وهذه قضية في الواقع أريد أن أنبه إليها فيما يتعلق بعمل البنوك الإسلامية، إذ ان القواعد الفقهية المقررة الضابطة لهذه المعاملات، هي الغاية في الدقة والتفصيل، ولا بد أن يترك أمرها للاقتصاديين البارعين، على أن يكون إلى جوارهم الفقهاء الحاذقون. لأننا بصدد ممارسات جديدة في التعامل، وهذا يتطلب في الواقع بعد نظر فقهي عميق، حتى لا نقع في إشكالات شرعية. وكما يبدو ـ في البحوث التي ستقدم خلال هذه الندوة ـ فإنّ بعض البنوك قد قدّمت في التطبيق والممارسة ما يمكن نقده نقداً واسعاً من الناحية الفقهية، ومن أوضح الأمثلة في هذا المجال ـ وهذه قضية في الغاية من الأهمية فيما نحن بصدده ـ أننا ما دمنا نعتبر الأمر بالشراء عبارة عن وعد، واختلفنا في اعتبار هذا الوعد ملزماً أو غير ملزم، إذن نحن ما زلنا بصدد أنه وعد، وعليه فلا يصح ـ من حيث الممارسة ـ أن نكتفي بالعقد الأول، وأن نجعل العملية عقداً واحداً جملة وتفصيلا، وبما أنه وعد ملزم، فإذن لا بد من أن يلحق به فيما بعد عقد، وهذا ما لجأت إليه بعض البنوك الإسلامية، حيث أنه بعد أن تصل السلعة، تجري عملية تعاقد جديدة مع الآمر بالشراء، وإن كانت بعض البنوك ـ عند التطبيق ـ قد اكتفت بالصيغة الأولى، ولم تطرح صيغة جديدة لعقد جديد فيما بعد. وهذه

الممارسات في التطبيق، جميعها تحتاج إلى نظر بعيد وتفكير مستفيض وعميق يغطّيها تغطية جيدة. أذكر أنه اتُّخذ قرار في المؤتمر الثاني للمصارف الإسلامية في الكويت، وقدّم الأستاذ عبدالستار خلاصة له فقال: وخلاصة هذا القرار ضرورة أن يسبق تملّك المصرف السلعة لنفسه وحيازتها قبل بيع السلعة للواعد، والغريب أن بعض مصارفنا لا تفعل ذلك، مما يعني أنني لا أدري في حالة شراء المواد من أي تاجر، هل تكون ثمة حيازة للسلعة إذا وكّلت الآمر بالشراء في أن يذهب هو نفسه ويأخذ السلعة من التاجر؟ والجواب: ليست هنالك حيازة، وهذا يقتضي أن يكون للمصرف مستودعاته، وأن يحوز السلعة بمعنى الحيازة الفقهي، إذ لا يصح أن نضع نحن مدلولات لهذه المصطلحات نأتي بها من عندنا، ونحن لسنا فقهاء، ولا نعرف معاني هذه المصطلحات. فعلينا ـ إنْ أردنا أن نتعامل وفق أحكام الشريعة ـ أن نلتزم بأحكامها التزاماً كاملاً، ولا يصح أن ندخل من طرف الباب، لننتهي بعدئذٍ إلى خارج الدار وليس إلى داخلها.

المناقشات

١ - الدكتور وهبة الزحيلي:

أريد أن أبين أن فقهاء المالكية في صور بيع العينة يجيزون للآمر بالشراء أن يقول لأي جهة: إشترِ لي هذه البضاعة بثمن كذا وأشتريها منك بعد استقدامها بثمن كذا، يعني مرابحة، وهو ما أخذ به قانون المعاملات المدنية الإماراتي والقانون المدني الأردني. والمالكية لا يشترطون ما اشترطه الإمام الشافعي من أن هذه الصورة غير جائزة، وبالتالي نستطيع أن نسير على خطى صحيحة ثابتة في هذا الموضوع وفقاً لما قرره هؤلاء الفقهاء.

٢ - الشيخ عبدالحميد السائح:

أولاً: أشار الدكتور الباحث إلى رأي المرحوم الشيخ السنهوزي حينما قال: إن للآمر بالشراء الخيار في أن يرى المواصفات، وأعتقد أنه رأى أن الشيخ السنهوري يقول بأن الوعد غير ملزم، وهذا يعني أن المواصفات إذا كانت صحيحة التزم بها الآمر بالشراء، وإن لم تكن صحيحة لا يلتزم بها. ثانياً: لم يقل الإمام الشافعي بلزوم الوعد، بل جعل فيه الخيار، وعندما أخذنا في القانون الأردني بلزوم الوعد لم نخالف الإمام الشافعي، بل أخذنا برأي الإمام مالك الذي يرى أنه إذا كان الموعوه قد تسبب أو دخل في سبب، يكون وعده حينئذٍ ملزماً، وكذلك الرأي عند ابن شبرمة، وعند قاضي خان من الحنفية، فقد عثرت على هذا الرأي في جامع الفصولين في الجزء الثاني منه، وفيه يشير إلى أن الوعد لا يكون دائماً غير ملزم، وإنما إذا اقتضت الحاجة أن يكون ملزماً كان كذلك.

٣ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته:

أولاً: لقد ورد في بداية البحث بأن أُسلوب بيع المرابحة بيع في صورة ساذجة،

كيف يستقيم هذا التعبيــر؟ وهـو الأسلوب الـذي استطعنـا أن نستمـد منـه أُسس محـاسبـة التكاليف المعاصرة، والخلاف قائم اليوم بين المحاسبين على أساس التحميل الجزئي أو التحميل الشامل. ثانياً: فيما يتعلق بالأسلوب المقترح للبيع بالخيار في مدة ثلاثة أيام، قد يكون من الناحية الشرعية جائزاً، أما من الناحية الاقتصادية فأعتقد أنه لا يجوز، خاصة في الظـروف التي تعمل فيهـا المصـارف الإسـلامية، وإنما يجوز أن نلجأ إلى هذا الأسلوب كرديف لأسلوب المرابحة وليس بديلاً عنه، خاصة إذا كان الأمر بالشراء شركة مساهمة.

٤ ـ الدكتور محمد معروف الدواليبي:

أرجو أن نفكر في قضية الأموال الإسلامية الموجودة في الغرب ولا نستطيع سحبها، وهي تعمل هناك بقوة القانون ومن دون عقد، ماذا نفعل بأرباحها؟ هل نتركها لهم يوزعونها على جمعيـات التنصيـر والتهويد؟ هناك ٤٥٠ مليار دولار أرصدة للمسلمين في مصارفهم، هل نتـرك أربـاحهـا أم نأخذ هذه الفوائد؟ بلادنا بحاجة إلى مليارات الدولارات كي تتطور، فما العمل؟.

٥ ـ الدكتور عزت الشيخ:

كان الأجـدر بنـا أن لا نستعمـل كلمـة مصـارف، لأنهـا تعني الاتجار بالنقود، وهذه المصــارف ستحـاول تقليد المصارف الربوية في معاملاتها، سوف تبحث عن غطاء شرعي لهـذه المحـاولات. وأعتقـد أن المصـارف الإسـلاميـة لو قامت بوظيفتهـا الأصليـة ـ وهي الاستثمار وتوظيف الأموال ـ واقتصرت عليها، وأدت رسالتها وحققت الأهداف المرجوة منها جميعها، لما كان هنالك فائض من المال ـ كما قال الدكتور الدواليبي ـ باقٍ دون استثمار، فأنـا أقتـرح تغييـر اسمهـا، وأن تعمـل وفق الشـريعـة الإسـلاميـة على اعتبار أنها شركات لتوظيف الأموال.

٦ ـ الدكتور محمد عبدالحليم عمر:

إن ما ورد من أن على البنك الإسلامي أن يحتاط في أخذ الضمانات كلها،

ومن هذه الضمانات ضمان الآمر بالشراء للمصدّر، أعتقد أن هذا غير جائز شرعاً، وأنه يحمل العميل أعباءً كبيرة. وأرى أن يكون للبنك دور تجاري في عملية المرابحة إضافة إلى الدور التمويلي، وأعتقد كذلك أن على البنك الإسلامي أن يتحمل المخاطر.

٧ ـ الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي:

بالنسبة لما طرحه الدكتور منذر، أعني هل البنك الإسلامي قائم على الائتمان المالي أو على الائتمان التجاري؟ فأنا أعتقد أنه قائم على الاثنين معاً، ولكن من المفروض أن يوسع من الائتمان التجاري أكثر، لأنه قد لا يحتاج إلى الائتمان المالي إلا في عملية المضاربة. أما فيما يتعلق بقضية الوسطاء الماليين، فإني أعتقد أننا بحاجة إليهم، ولكن هذه القضية تحتاج إلى أوراق مالية إسلامية، وإلى سوق مالية إسلامية على مستوى العالم الإسلامي. وأما بخصوص عملية السيولة، وهي الظاهرة غير الصحيّة، فترجع في نظري إلى عدم وجود كوادر فنية إسلامية متفهمة لعملية الاستثمار في البنوك الإسلامية.

٨ ـ الدكتور حاتم القرنشاوي:

أولاً: أعتقد أن ما أُثير من خلافات فقهية حول عقد المرابحة، نابع من الخلاف حول طبيعة البنك الإسلامي القائم على الائتمان التجاري والائتمان التمويلي، وهذا النظام الأخير نشأ في الغرب أساساً من نظرية الفائدة ومن طبيعة رأس المال، وعملية الوسطاء الماليين، كل هذه الصور تختلف تماماً عن أساسيات العمل المصرفي الإسلامي، فنحن بحاجة إلى موقف فقهي في ضوء تحديد واضح. ثانياً: أُحب أن أُبدي تحفظي العلمي والفقهي على ما ذكره الدكتور معروف الدواليبي.

٩ ـ الدكتور سامي حمود:

أولاً: إن قول الباحث أنني أردت باكتشاف هذا النوع من صور البيع أن أجد بديلاً لخصم الكمبيالات، وأنا أعمل في النظام الربوي، أقول: لم يكن هذا هو الهدف أبداً،

بل كان الهدف محاولة بحث المسلمين عن حل للبنوك الإسلامية، وطرح المضاربة على أنها هي الحل الوحيد، والمضاربة في نظري عمل محدد لا مجال فيه لأن نمول عقوداً لا تمت إلى المضاربة بصلة، فقصور العقد في هذا أجبرني على البحث، ووجدت باب الشرع واسعاً، وتم بحمد الله الكشف عن صورة المرابحة لتكون تكميلاً لعقد المضاربة وليست بديلاً بها. ثانياً: المخايرة جائزة في عقد المرابحة، ولو تنبهت إدارة البنك إلى أن لا تلتزم بالبيع التزاماً نهائياً، وأن تحتاط لنفسها بالخيار، وأن تشترط على المورِّد أنه إذا لم يرض العميل السلعة تردها إليه، فما المانع من أن يحتاط البنك لنفسه، والإسلام ينهى عن ظلم الانسان لنفسه ولأخيه الانسان؟. ثالثاً: القول بلزوم الوعد هو لمنع الضرر. وأخيراً: إننا نبحث في هذه الندوة عن الطريق الحلال، والدكتور الدواليبي يريد أن يوردنا موارد الحرام.

١٠ـ الدكتور محمد سعيد رمضان البوطي:

أولاً: إن عقد المرابحة بشروطه وأركانه إن تمت فهو عقد صحيح، ولا يضيرنا في صحته أن يصل الانسان الاقتصادي من ورائه إلى الفوائد التي سيصل إليها عن طريق الربا، ولا يعد هذا تحايلاً قط، لأن الأحكام الفقهية قائمة على الظاهر، ولا تدخل إلى الباطن إطلاقاً. ثانياً: بالنسبة لما يتعلق بلزوم الوعد، يمكن أن نجد له منفذاً عن طريق حكم الديانة، فأنا إذا التزمت بأمر مدركاً أن أمامي رقابة الله عز وجل فقد وجب عليّ أن أفي بما التزمت به. ثالثاً: إذا وجدنا الأبواب موصدة من وجهة نظر المرابي قيل لنا فقهكم متحجر، وإن وجدنا الأبواب مفتّحة قيل لنا من جهة أخرى أن هذا تحايل على الربا والطريق واحد. إن شرع الله لا تحايل فيه، وأتحفظ ـ كما تحفظ كثير من الزملاء ـ على ما جاء في كلام الدكتور الدواليبي.

١١ـ الدكتور ناصر الدين الأسد:

يُقترح تأليف لجنة لمتابعة المناقشات وصياغة تقرير يتضمن نتيجة الندوة، وتتكون من الدكتور عبدالسلام العبادي، والدكتور إسماعيل شلبي، والدكتور أوصاف أحمد، والدكتور منذر قحف، والدكتور راضي البدور، والدكتور سامي حمود، ويكون من مهامها كتابة تقرير عن المداولات والمناقشات إضافة إلى الخلاصة التي يُتوصل إليها.

البحث الثاني :

اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح : المفاهيم والقضايا النظرية

الدكتور راضـي البـــدور

اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح :
المفاهيم والقضايا النظرية

الدكتور راضي البـدور*

مقـدمـة :

من التغيرات الأساسية التي يمكن تصورها، في إطار صحوة التحول الإسلامي نحو نظام اقتصادي حديث، أن تستبدل بالمؤسسات الربوية مؤسسات تنص قوانينها وأحكامها وأنظمتها - صراحة - على الالتزام بمبادىء الشريعة الإسلامية، ومن أجل أن يصبح الانسجام مع هذه المبادىء ممكناً، فقد أغذّ الكتاب خطاهم في العمل لإحياء نظم التعامل المالي في العصور الإسلامية لتتخذ شكلاً ما، يمكن تسميته «النظام المصرفي الإسلامي»، ويرتكز هذا النظام - بصفة رئيسية - على أساس المشاركة في الربح والخسارة، ضمن حدود مبادىء الشريعة الإسلامية.

ومن أجل إدراك الأساس المنطقي لهذا التغيّر، ينبغي للمرء أن يدرك أولاً نظرة الإسلام إلى علاقة الانسان بأخيه الانسان، وإلى طبيعة التعامل بينهما، في إطار المؤسسات الاقتصادية الانتاجية. ولكن، في خضم هذا العالم المتقلب، لا يمكن تحديد القيمة الانتاجية للمؤسسة سلفاً، إذ إن الادعاء بالعائد الايجابي المحدد سلفاً لرأس المال حين يكون كل من رأس المال والمؤسسة مستغلاً للانتاج، يغاير الحقيقة المذكورة، ويكون عبارة عن استغلال أصحاب رأس المال لمن يقوم بالعمل، فهم يتركون القائم بالعمل وحيداً في مواجهة التغيرات، مع أنها في الحقيقة تقع على الطرفين. إن مثل هذا الاجراء لا يعتبر عادلاً في نظر المبادىء الإسلامية، فالإسلام يكره الظلم والاستغلال، ويسعى إلى إقامة الاقتصاد الإسلامي، وغيره من النظم على أساس العدل والتعاون. وفي إطار الاقتصاد

* مدير دائرة العلوم المصرفية والمالية بكلية الاقتصاد والعلوم الادارية جامعة اليرموك، إربد - الأردن.

الإسـلامي، فإن احـلال نظـام المشـاركـة التعـاوني في الربح والخسارة محل المؤسسات الربوية الاستغلالية الجائرة، يعد ضرورة اقتصادية واجتماعية وأخلاقية وروحية. فالناس في المجتمع القائم على أسس الشريعة الإسلامية أُخوة متساوون، وعليهم أن يواجهوا تقلبات الحياة على قدم المساواة، وأن يتقاسموا نتائجها: خيرها وشرها.

ينقسم هذا البحث أربعـة فصـول: الأول، يتنـاول وصفـاً مفصلاً للنماذج الإسلامية للمؤسسات التجارية التي تعتبر قاعدة النظام المصرفي المعاصر، لاحتوائها العقود المالية والتجـاريـة لمختلف المعـامـلات في نظـام اقتصـادي إسـلامي. والفصـل الثاني، يعطي منهجيـة البحث النظـري في تأسيس نموذج اقتصادي نظري وتطويره وتحليله، على أساس عقـد المشـاركـة في الأربـاح. والفصـل الثالث، يقدم نموذجاً اقتصادياً نظرياً، تتفاعل فيه مختلف العوامل والقطاعات الاقتصادية، على أساس عقد المشاركة في الأرباح. والفصل الـرابـع، يتنـاول تحليـلاً لهذا النموذج الاقتصادي، لاظهار جدوى النظام القائم على عقد المـرابحـة وفعاليته واستقراره. أما الخاتمة، فتُلقي الضوء على النقاط الأساسية التي تناولها البحث، وأبعادها في إرساء الاطار العام لنظام المشاركة في الأرباح المستخدم هنا، مرادفاً لنظام «البنوك بلا فوائد» وكذلك «نظام المشاركة في الربح والخسارة».

الفصل الأول:

النماذج الإسلامية للمؤسسات التجارية:

قبل أن نبدأ بتصنيف الأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي، لا بدّ لنا من أن نقـدم بين يدي البحث تصـوراً شمـوليـاً عامـاً عن تصنيف الشركات في الإسلام، لأن هذا التصنيف يعتبر مدخلاً إلى بحثنا هذا.

ويمكن تصنيف الشركات في الاقتصاد الإسلامي ثلاثة أصناف، هي:

١ ـ شركة الملك:

وهي «أن يملك اثنان أو أكثر عيناً كان أو ديناً بسبب من أسباب الملك، وذلك كالشراء والهبة وقبول الوصية»[1].

وشركة الملك هذه عند السادة الحنفية نوعان، هما:

أ ـ شركة الاختيار:

---

(١) عبدالرزاق السنهوري، الوسيط في شرح القانون المدني: ٨/ ٩٢.

وهي اشتراك في ملك عَيْن معينة باختيارهما، كقيامهما بشراء سيارة مثلاً.

ب ـ شركة الجبر:

وهي اشتراك شخصين أو أكثر في ملك عَيْن قهراً من غير فعلهما، كما هو الحال في الميراث.

وحكم هذه الشركة في النوعين واحد، وهو أن يعتبر كل واحد من الشريكين أجنبياً عن حصة صاحبه فيما هو مشترك بينهما، فهو لا يملك أن يتصرف فيها إلا إذا كانت له ولاية عليها عن طريق الوكالة أو الوصاية أو نحوهما[1].

وفي القانون الوضعي يطلق على شركة الملك اسم الشيوع، لأن كل جزء في الملكية شائع يتعلق بحق الشركاء جميعاً.

٢ ـ شركة الاباحة:

وهي «الشركة التي تتعلق بالمباحات التي لا يملكها أحد على وجه الخصوص وإنما هي من المباحات العامة المشتركة بين جميع الناس».

ويقول الأستاذ مصطفى الزرقا في المباحات: «هذا، وقد اعتبر شرعاً ثلاثة أشياء من المباحات العامة مشتركة بين جميع الناس بنص الحديث النبوي الثابت، وهي: الماء والكلأ والنار»[2].

فالناس شركاء فيها، بمعنى أن لهم حقوقاً متساوية من غير أن يقلل حقّ واحدٍ منهم من حقوق الآخرين.

٣ ـ شركة العقد:

ويقوم هذا النوع من الشركة ـ في الغالب ـ على تنظيم الأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي.

ويعرّف الشيخ علي الخفيف شركة العقد بأنها: «عقد بين اثنين أو أكثر، على الاشتراك في ربحه دون الاشتراك ـ ضرورة ـ في رأس المال. وقد تكون عقداً على الاشتراك في ربح العمل، وتسمى شركة الأعمال. وقد تكون عقداً على الاشتراك فيما يشترى ويباع، دون أن يكون هناك رأس مال يُتجر فيه، وتسمى شركة الوجوه»[3].

---

(١) الكاساني، بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: ٦/ ٦٥.

(٢) مصطفى الزرقا، المدخل الفقهي العام: ٣/ ٢٢٣.

(٣) علي الخفيف، الشركات في الشريعة الإسلامية: ١٨.

أنواع شركة العقد:

يمكن تصنيف شركة العقد وفق الأنواع التالية:

أ - شركة المفاوضة (شركة الاستثمار غير المحدود):

وهي أن يتعاقد اثنان أو أكثر على أن يشتركا في شركة، على أن يكونا متساويين في رأس مالهما وتصرفهما ودَيْنهما. ويكون كل واحد منهما كفيلاً للآخر فيما يجب عليه من بيع وشراء، وكذلك فإنهما متضامنان في الحقوق والواجبات المتعلقة فيما يتجران به، كما أن كل واحد منهما يعتبر - فيما يجب لصاحبه - بمنزلة الوكيل له، وفيما يجب عليه بمنزلة الكفيل له. ويتساويان في رأس المال والربح. وسميت هذه الشركة بالمفاوضة لما فيها من تفويض كل واحد من الشركاء للشركاء الآخرين[1].

ب - شركة الأعمال:

وهي نوع من الشركة في الجهد البدني بين أصحاب الصناعة الواحدة كالخياطة مثلاً. ويكون الربح مشتركاً بين الشركاء.

ج - شركة الوجوه:

سميت كذلك نظراً للوجاهة وللسمعة الطيبة لهؤلاء التجار، الذين يشترون السلع دون دفع المال حالاً، ويتم دفعهم لرأس المال بعد بيعهم لسلعهم التي اشتروها. ويطلق عدد من الفقهاء على هذه الشركة اسم «شركة المفاليس».

د - شركة العنان (شركة الاستثمار المحدود):

وهذه الشركة هي مجال بحثنا، لأن الفقهاء أجمعوا على صحتها، وهي: «أن يشترك رجلان بماليهما على أن يعملا فيه بأبدانهما والربح بينهما. أو أن يشترك اثنان بماليهما على أن يعمل فيه أحدهما، بشرط أن يكونَ له من الربح أكثر من ربح ما له»[2].

هـ - شركة المضاربة (أو القراض أو المقارضة):

يتلخص تعريف شركة المضاربة بأنه: «دفع مبلغ من المال من طرف واحد ليعمل

(١) نورالدين العتر، المعاملات المصرفية الربوية وعلاجها في الإسلام: ١١٧-١١٨.

(٢) البهوتي، كشاف القناع عن متن الاقناع: ٣/ ٤٩٧.

فيه آخر على أساس استثماره بتقليبه بالبيع والشراء، ويكون الربح بينهما مشتركاً وفقاً لشروطهما، أما في حال الخسارة، فعلى رب المال المستثمر وحده، وأما المضارب (الوكيل) فيخسر عمله وجهده».

ويحتمل أن يكون سبب تعدد تسمية هذا النوع من العمل التجاري (القراض أو المقارضة أو المضاربة) ناتجاً عن عوامل جغرافية، إذ لا توجد فروق بين هذه المصطلحات، لا في المعنى ولا في المضمون. فمصطلحا القراض والمقارضة يبدو أنهما انتشرا في شبه الجزيرة العربية، أما مصطلح المضاربة فقد أتى من العراق. وتبعاً لذلك، فإن هذه التسميات حافظت على بقائها متداولة في مذاهب الفقه الإسلامي الرئيسية، إذ تبنى المذهبان المالكي والشافعي مصطلح القراض، وتبنّيا ـ بدرجة أقل ـ مصطلح المقارضة. أما المذهب الحنفي فقد اختار مصطلح المضاربة. وكان التناول القانوني للمضاربة من المذاهب الشرعية الثلاثة المذكورة أعلاه تناولاً موحداً (قياسياً) تماماً. وقد لخص يودوفيتش (١٩٧٠م) الأوصاف الأساسية الرئيسية للمضاربة كما يلي:

«المضاربة-هي ترتيب يعهد فيه المستثمر أو مجموعة من المستثمرين برؤوس أموالهم أو تجارتهم إلى مدير بالوكالة، ليتاجر فيها، ويسجل لهم في دفاتره رأس المال، وما اتفق عليه مسبقاً من مستلزمات. أما بالنسبة لنفقات السفر أو عدم نجاح أي من المشاريع التجارية فإن الوكيل لا يتحملها. فالخسارة يتحملها المستثمر أو مجموعة المستثمرين، ويخسر الوكيل (في حال الخسارة) وقته وجهده الضائعين»[1].

وقد يخطر سؤال بالذهن هنا: هل يشترط في رأس مال المضاربة أن يكون نقداً؟ أم يجوز أن يكون من العروض؟ ولا بد من الإجابة على هذا السؤال، لما في الإجابة من دليل على مرونة فقه المعاملات في الإسلام.

يقول صاحب المغني مجيباً على هذا السؤال: «وجوّز ابن أبي ليلى كون العروض رأس مال للمضاربة، وهو قول طاووس والأوزاعي ورواية أحمد»[2].

---

(١) يودوفيتش (١٩٧٠م): ٧٠.

(٢) إبن قدامة، المغني: ٥/ ١٧.

من أحكام المضاربة :

تمرّ المضاربة ـ من حيث تخريجها الشرعي ـ بمراحل متعددة، هي :

١ ـ تعتبر المضاربة ـ عند عقدها ـ كالوديعة في حكمها :

وهـذا يكـون في حالـة قبض المضـارب (الـوكيـل) رأس المال بعد إبرام العقد وقبل الشـروع في الاستثمـار والعمـل، فرأس المـال أمـانـة يجب حفظـه، ولا ضمان عليه ـ أي المضـارب ـ إذا هلك رأس المـال بلا تعـدٍ أو إهمـال أو تقصير، لأنه أمين، ولا ضمان على مؤتمن. أمـا إذا هلك بتعـدٍ أو تقصيـر أو إهمـال فإنه يضمن. جاء في مغني المحتاج : «ولا ضمان على العامل ـ الوكيل ـ بتلف المال أو بعضه، لأنه أمين، فلا يضمن إلا بعدوان وتفريط»[1].

٢ ـ ثم تصبح المضاربة حكمها حكم الوكالة :

وذلك إذا تصرف العامل (الوكيل) في مال المضاربة. فالمضارب وكيل عن صاحب المـال المستثمـر في مباشرة تصرفاته الاستثمارية، وهذا التصرف يكون بناء على عقد متفق عليـه بينـه وبين الأصيـل، وهـورب المـال. وكمـا يقول الفقهاء : «الوكيل أصيل في حدود وكالته». وكذلك فإن «عقد المضاربة عقد جائز كالوكالة، وقيل لازم كالاجارة»[2].

٣ ـ وقد تصبح المضاربة حكمها حكم الإجارة :

ويكـون المضـارب (الـوكيـل) فيهـا أجيراً، وذلك إذا فسدت المضاربة لعلة ما، فإن الأربـاح كلهـا تصبـح لرب المال، كما أنه يتحمل الخسارة كذلك. والمضارب (الوكيل) له أجر المثل.

٤ ـ وتؤول المضاربة إلى شركة، ولها حكمها عند تحقق الأرباح :

فالـوكيـل المضـارب شريـك لرّب المال في الربح حسب شروط العقد، وهذه نتيجة طبيعية، لأن الربح نتج عن تضافر المال والعمل وتعاونهما معاً.

---

(١) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج : ٢/ ٦٥.

(٢) ابن المرتضى، البحر الزخار : ٥/ ٨٠.

٥ ـ وقد تؤول المضاربة إلى غصب، ولها حكمه في حالة مخالفة الوكيل المضارب شروط العقد:

وذلك يجعله آثماً شأنه شأن الغاصب، ويجب عليه رد المال، وينبغي عليه ضمان المال إذا هلك، وإذا ربح المال، فالربح كله يكون لصاحب المال، لأنه تصرف في مالٍ لغيره دون إذن صاحبه فيكون مخالفاً للشروط المتفق عليها. يقول عليه السلام: «المسلمون على شروطهم إلا شرطاً أحلّ حراماً أو شرطاً حرّم حلالاً»[1].

أقسام المضاربة:

تُميّز الشريعة الإسلامية بين قسمين من المضاربة تبعاً لنشاطات الوكيل المضارب، عندما يعهد إليه بالتجارة والاستثمار:

(١) القسم الأول: المضاربة المطلقة (تفويض غير محدود):

وهو عقد يفوِّض فيه المستثمر الوكيل تفويضاً كاملاً للقيام بجميع الأعمال التجارية، معتمداً على حسن تقدير الوكيل، وللوكيل أن يمارس هذه المعاملات لأنها من ضمن اختصاصاته العادية، ما عدا إعطاء السلفة، لأن السلفة تعتبر معروفاً للمقرض وليست عملاً اقتصادياً يتوقع منه منفعة[2].

ولا بد من الإشارة إلى أن المضاربة المطلقة لها ثلاث حالتان، هما:

أ ـ أن يدفع المستثمر المال إلى الوكيل، ويقول له: خذ هذا المال واعمل به مضاربة على ربح مشترك بيننا على وجه كذا مناصفة أو غير ذلك، وفي هذه الحالة للوكيل أن يتصرف بمال المضاربة بما يجري على عادة التجار وعرفهم في البلد.

ب ـ أن يعطي المستثمر المال للوكيل، على أن يُستثمر برأيه واجتهاده، وعليه ـ في هذه الحالة أيضاً ـ أن يعمل به بما يقتضي عُرف التجارة، ولكن يجوز له التوسع أكثر مثل مشاركة غيره، أو خلطه بماله، لأن ذلك هو مقتضى التفويض والعقد.

---

(١) الإمام البخاري، الجامع الصحيح، باب الاجارة: ١١٤.

(٢) يودوفيتش (١٩٧٠م): ٢٠٤.

(٢) القسم الثاني: المضاربة المقيدة (تفويض محدود):

ومعنى هذا العقد أن المضاربة لها تقييدات نوعية أوزمانية أومكانية، خاصة فيما يتعلق بالنشاط الاستثماري للوكيل. وبالتالي، فإن عقد المضاربة بتفويض محدود يقيّد حرية الوكيل في الحركة والعمل، وذلك لأن بوسع المستثمر أن يفرض مختلف القيود. ولا بد من إعطاء بعض الصور للتفويض المحدود، منها:

أ ـ تقييد الوكيل بنوع معيّن من البضاعة، كأن يستثمر في صناعة الأقمشة، أوالسلع الغذائية، أو الخدمات المعينة. وعن هذا يقول ابن قدامة المقدسي: «فالصحيح مثل أن يشترط على العامل ـ المقصود به الوكيل ـ أن لا يتّجر إلا في نوع بعينه»[1].

ب ـ تقييد الوكيل بنوع من البيع، كالبيع نقداً أوتقسيطاً، أومقايضة، وفي هذا المعنى يقول الإمام الكاساني: «ولودفع إليه مالاً مضاربة على أن يبيع ويشتري بالنقد فليس له أن يشتري ويبيع إلا بالنقد، لأن هذا التقييد مفيد»[2].

جـ ـ تقييد الوكيل بمكان ما، كأن يشترط المستثمر على الوكيل أن يعمل بموجب العقد في مركز البلد أو الأرياف أو البادية، على أن لا يُلحق هذا التقييد بالوكيل مشقة أوتضييقاً عليه. وفي هذا يقول الشربيني الخطيب: «ويضرُّ تعيين الحانوت دون السوق، لأن السوق كالنوع العام، والحانوت كالعرض المعين»[3].

ويرى الاقتصاديون ومعهم الفقهاء المسلمون أن مؤسسة المضاربة هامّة لحياة المجتمع الاقتصادية، فربّما لا يجد مالك رأس المال الخبرة الكافية للقيام بمشروع اقتصادي مفيد، بينما قد لا يكون لدى صاحب الخبرة رأس المال، وعليه، فإن لرأس المال والخبرة دوراً هاماً في تحقيق الازدهار، إذا تم الجمع بينهما. وعقد المضاربة في جوهره عقد لتقسيم الأرباح، قد يساعد في إحدى مراحله وشروطه على تحويل العمال إلى أصحاب مشاريع مشاركين.

---

(١) ابن قدامة، المغني: ٥/ ١٨٤.

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع: ٦/ ١٠٠.

(٣) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٦/ ١٠٠.

شروط المضاربة:

يشترط معظم الفقهاء ـ في المضاربة ـ مراعاة ما يلي:

١ ـ أن يدفع رأس المال نقداً إلى الوكيل المضارب، وثمّة رأي ـ مضى بنا ـ يجيز أن يكون رأس المال من العروض.

٢ ـ لا بدّ أن يكون رأس المال معروفاً ومعلوماً، وهو كالوديعة لا يضمنه الوكيل إلا إذا هلك بتعدٍ أو تقصير أو إهمال.

٣ ـ أن يكون نصيب كل من المستثمر والوكيل نسبة مئوية غير معلومة المقدار مسبقاً، فلا يجوز تحديد مقدار مرقوم، كأن يكون للمستثمر ألف دينار ربحاً وكذلك الوكيل.

٤ ـ لا يجوز أن يكون هنالك تميز ما سواء للوكيل أو المستثمر. إلا إذا كان ذلك من ضرورات المضاربة ومستلزماتها، كالنفقة ومؤونة السفر للوكيل.

٥ ـ في حالة الخسارة، يخسر الوكيل عمله وجهده، ويخسر المستثمر ماله. ولا يجوز اشتراط ما يخالف هذا العرف.

ولا بد من الإشارة إلى الواقع التطبيقي لعقد المضاربة في المصارف الإسلامية. يقول الأستاذ عبدالسميع المصري: «وحتى الآن ـ وحسب ما لدي من معلومات ـ لا تخاطر المصارف الإسلامية القائمة باستخدام هذا العقد، لعدم استعداد البيئة للالتزام بشروطه، ولذلك يشترط عادة أن يدفع الشريك المضارب حصة من رأس المال لضمان جدية العمل، وتنقلب المضاربة إلى عقد شركة»[1].

بعض أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية

لا بدّ للمصرف الإسلامي ـ على اعتبار أنه مؤسسة استثمارية ـ من اختيار أفضل المشروعات الاقتصادية، ويتم له ذلك بعد دراسة استشارية يضعها أهل الاختصاص بهذه المشروعات، وهو ما يطلق عليه اصطلاحاً: الجدوى الاقتصادية.

---

(١) عبدالسميع المصري، الاقتصاد الإسلامي: ٧٤.

ولا بدّ من ملاحظة ما يلي في موقف المصرف الإسلامي من الأموال المودعة فيه وطرق التعامل بها:

١ - أن المصرف الإسلامي وكيل مضارب بالنسبة لأصحاب الودائع، وهو شريك بالعمل، فهو يقوم باستثمار أموال المودعين نيابة عنهم.

٢ - أن المصرف الإسلامي - بالنسبة لأموال المساهمين - أصيل وليس بوكيل، أي أنه ربّ مال.

وفيما يلي أهم أشكال الاستثمار في المصارف الإسلامية:

(١) المشاركة المنتهية بالتمليك:

وهذه المشاركة - كما عرّفتها الموسوعة الإسلامية - «مشاركة يعطي البنك فيها الحق للشريك في الحلول محله في الملكية دفعة واحدة، أو على دفعات، وفق ما تقتضيه الشروط المتفق عليها، أو طبيعة العملية على أساس إجراء ترتيب منظم لتجنيب جزء من الدخل قسطاً لسداد قيمة حصة البنك»[1].

وهذا النوع من الاتفاقيات يتفاوت في مدته، من أسابيع قليلة إلى بضعة أشهر، أو سنوات إذا اقتضى الأمر. وفي حالة العقود متوسطة الأجل أو طويلة الأجل، فإنه يتفق على شكل متناقص من أشكال المشاركة، حيث تنتقل ملكية المشروع كاملة إلى الزبون بعد مدة متفقٍ عليها من الزمن، ويتوقع أثناءها أن يكون المصرف الإسلامي قد استعاد رأس ماله مضافاً إليه حصة مناسبة من الأرباح.

وتقوم المصارف الإسلامية بالتدقيق على الزبائن، وتقييم المشاريع، ومراقبة عمليات التنفيذ والمشاركة - إذا اقتضى الأمر - بالادارة الفعلية، لضمان التوصل إلى النتائج المتوقعة. وتوكل سياسات المصارف الادارة إلى شركائها في مختلف المشاريع المشتركة، وتترك للشركاء نسبة مئوية أو حصة معينة من صافي الأرباح، يتفق عليها مسبقاً، لقاء أداء دور الادارة. أما باقي الأرباح فيتم توزيعها بين المصرف والشريك طبقاً لحصة كل منهما

(١) سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية: ٧٤.

في رأس مال العمليات، وأما قيمة الموجودات الثابتة التي يمتلكها الشريك فتقدر بالنقود، أو تدخل في حصة رأس المال.

ويشير خان[1] إلى ذلك في بعض الحالات، حيث يمكن الاتفاق على نوع «التصفية الذاتية» من المشاركة، يتخلى بموجبه المصرف عن مطالبته بالملكية، طبقاً لقدرة الشريك على سداد حصة المصرف من رأس المال الأصلي، ويتم اقتسام الخسارة حسب إسهام كل من الشريكين في رأس المال، ما لم يثبت أن الشريك هو المتسبب في الخسارة نتيجة اهماله، أو لقيامه بعمل قصد منه إلحاق الضرر بالمشروع المشترك. كذلك فإن عقد المشاركة يمكن أن ينص على أن الشريك مسؤول ـ بصورة كاملة ـ عن الادارة، وعليه أن يطلع المصرف على سير العمل من خلال تقارير منتظمة.

وقد طبقت هذه المشاركة لأول مرة في مصر، عندما شارك أحدُ فروع المعاملات الإسلامية بمصرف تقليدي شركةً سياحية كبرى في شراء أُسطول نقل بري سياحي، لنقل أفواج السياح بين القاهرة وأسوان. وكان ثمن السيارات وقتئذ خمسة ملايين جنيه، دفعت الشركة مليون جنيه، ودفع فرع المصرف أربعة ملايين، يتم تسديدها على خمس سنوات، بواقع ثلاثة أرباع المليون جنيه كل سنة. ولما كانت شركة السياحة تملك ورش الصيانة والجهاز الفني لإدارة هذا الأسطول، فإن توزيع الأرباح كان على النحو التالي: ١٥٪ من صافي الربح مقابل العمل والادارة، و٨٥٪ من صافي الربح توزع في السنة الأولى بنسبة أربعة أخماس للمصرف، مقابل خمس واحد للشركة السياحية، وكلما دفعت شركة السياحة قسطاً نقص نصيب المصرف من صافي الربح، بالنسبة نفسها التي ينقص منها نصيبه في التمويل، وزاد نصيب شركة السياحة.

وقد انتهت هذه العملية بأن أصبحت السيارات ملكاً لشركة السياحة بعد تمام السداد، مع العلم أن دراسة الجدوى لهذه العملية كانت تشير إلى احتمال تحقيق ربح صاف لا يقل عن ٤٠٪ من رأس المال سنوياً[2].

---

(١) خان، ١٩٨٣م: ٧٧.

(٢) عبدالسميع المصري، الاقتصاد الإسلامي: ٦٩-٧٠.

(٢) التأجير التمويلي الذي قد ينتهي إلى التمليك:

«والمقصود بالتأجير التمويلي شراء المعدات الكبيرة، مثل تلك التي تحتاجها شركات المقاولات، والقيام بتأجيرها للشركات أو العملاء، نظير أقساط شهرية أو نصف سنوية، على اعتبار أن ذلك باب من أبواب تمويل هؤلاء العملاء للقيام بعملياتهم الكبيرة.

وقد ينتهي هذا التأجير بتمليك المعدات للعميل، وفي هذه الحالة يكون البيع بالتقسيط بيعاً حقيقياً، ويكون الشراء واقعاً وليس تبريراً، وهو ما يعرف بالشراء التأجيري (Hire - Purchase)، ويحسب مقدار القسط - في هذه الحالة - بحيث يتم بانتهاء مدة التعاقد سداد ثمن الشراء الأصلي، وتحقيق عائد مناسب للمصرف أو الشركة التابعة له»[1].

وتؤول - في عقد الإيجار المنتهي بالتمليك - حيازة المعدات أو المباني إلى المستأجر، على غرار عقد الإجارة، غير أنه ينبغي للمستأجر أن يتعهد بدفع مبالغ متفق عليها خلال مدة معينة، زيادة على الأجرة لسداد قيمة المعدات، بحيث تنتقل ملكيتها إليه بعد سداد قيمتها كاملة، ويعاد حساب الأجرة كل مدة زمنية حسب توزيع الملكية.

(٣) المشاركة في رأس المال والعمل والادارة:

ومعنى هذا أن يشترك المصرف مع مؤسسات ما في تأسيس مشروعات استثمارية معينة، ويكون العمل والادارة مشتركاً فيهما أيضاً، وبالتالي المشاركة في الربح والخسارة معاً.

(٤) أن يقدم المصرف رأس المال للغير مضاربة:

وتتم هذه الصورة بعد أن يتقدم العميل بطلب إلى البنك للحصول على مبلغ من المال لاقامة مشروع استثماري ما، ولا يقدم البنك - في هذه الحالة - أمواله إلا بعد دراسات وافية تؤكد جدوى المشروع، وكذلك السمعة التجارية والاستثمارية للعميل، والذي نلحظه أن المصارف الإسلامية تقف موقف الحيطة والحذر من هذا النوع من العقد، وذلك بسبب ضعف العلاقات الأخلاقية الإسلامية السائدة بين الناس.

---

(١) عبدالسميع المصري، الاقتصاد الإسلامي: ٧١.

الفصل الثاني:

منهجية البحث النظري لتأسيس نموذج اقتصادي نظري للاستثمار وتطويره وتحليله على أسس عقود: المرابحة، والمضاربة، والمشاركة المبنية على قاعدة المشاركة في الأرباح

يتبع الاطار المستخدم في هذا البحث مناهج البحث النظري المعتمدة في ميدان التحليل الاقتصادي، ويرمي إلى تأسيس نموذج اقتصادي نظري تتفاعل فيه مختلف العوامل الاقتصادية على أساس أُسلوب المرابحة، باستخدام نموذج الاقتصاد الكلي الذي طوّره سارجنت (Sargent ١٩٧٩). وتهدف النماذج الاقتصادية الكلية إلى إظهار طريقة ارتباط العناصر المشمولة في تلك النماذج معاً وتفاعلها عند تغير أيٍّ منها أو أيٍّ من القطاعات الاقتصادية، أو عند حدوث تغيّر في السياسة الاقتصادية.

ويتضمن النموذج الاقتصادي الذي وقع الاختيار عليه هنا، مبدأ تحريم الربا لتطوير نموذج اقتصادي نظري، تتفاعل فيه مختلف العوامل الاقتصادية على أساس عقد المشاركة في الأرباح. وتحتوي أدبيات النظرية الاقتصادية الكلية على عدد كبير من النماذج الملائمة لموضوعنا. وكل نموذج يظهر نتائج مختلفة للسياسة الاقتصادية نفسها، ويذكر سارجنت أن «مهنة الاقتصاد لم تصل إلى مرحلة الإجماع على معالجة موحدة لنظرية اقتصاد كلي مقبولة بشكل واسع»[1] ويبدو أن نموذج سارجنت (التقليدي) من أكثر النماذج الملائمة لهذا البحث. إذ إن الفرق الرئيسي بين النماذج الاقتصادية اللاربوية والنماذج التقليدية يبدو في كون التدفق النقدي من المدخرين إلى المستثمرين محولاً على أساس حصص المشاركة في الأرباح. وتكون الأدوات المالية المسجلة مبنية على أساس عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، مقارنةً بالسندات في النماذج التقليدية.

---

(١) سارجنت، ١٩٧٩م، ص Xiii.

وتبدأ طريقة سارجنت بدراسة سلوكية العناصر الاقتصادية على المستوى الاقتصادي الجزئي، ومن ثم تترجم هذه السلوكيات إلى علاقات اقتصادية كلية. وتتعامل العناصر الاقتصادية الجزئية - كالمنشأة والأفراد باعتبارهم مستهلكين وفيهم المدّخر أو المستثمر - على أساس معدل الفائدة الذي يؤثر في الاقتصاد بشكل عام.

ومن الأهمية المطلقة استبدال الأعمال المالية والمصرفية المبنية على أُسس المشاركة في الأرباح والخسائر، بالأعمال المالية والمصرفية المبنيّة على معدل الفائدة، بحيث تكون متفقة مع ما ورد في فقه المعاملات على المستوى الاقتصادي الجزئي. ومن ثم تتم عملية اشتقاق النتائج للاقتصاد الكلي. إن الارتباطات بين القواعد والأسس على مستوى الاقتصاد الجزئي، ونماذج الاقتصاد الكلي التي توصل إليها أُسلوب سارجنت، تجعل من الممكن تحقيق الأهداف التي تؤدي إلى الحصول على نماذج اقتصادية كليّة خالية من معدل الفائدة. وذلك بعد تحقيق تغييرات سلوكية على العناصر الاقتصادية الجزئية.

ويتكون النموذج الاقتصادي التقليدي من ثلاثة قطاعات:

قطاع الانتاج متمثلاً بالمنشأة، وقطاع الأفراد، والقطاع العام. ويفترض أن تتمتع كل منشأة برأس مال ثابت. وأن تشترك المنشآت جميعاً في عملية إنتاج سلعة واحدة. ويمكن تنويع الانتاج بتغيير مستوى العمالة التي تفرضها دوافع الحصول على الحد الأعلى للأرباح. وينبغي أن يقدم قطاع الأفراد الأيدي العاملة، فيختاروا معدل ادّخار معين، وطريقة استثمار لثرواتهم وتوزيعها إلى: أرصدة نقدية، وسندات، وحصص ملكية كالأسهم. وأخيراً يُفترض أن تقوم الحكومة باصدار النقد، إضافة إلى بيع السندات وشرائها من السوق، وجمع الضرائب وشراء السلع والخدمات من السوق أيضاً، وفق النموذج التقليدي الكامل المبيّن كما يلي:

دالّة الطلب على العمل:

$$W/P = FN\ (K,\ N)$$

دالة عرض العمل:

$$(d/M)N = N$$

دالة الانتاج:

$$Y = F(K, N)$$

دالة الاستهلاك:

$$C = C\left[Y - \delta K - T - \left[(M+B)/p\right]\pi + q(K,N, r-\pi, \delta)-1)I, r-\pi\right]$$

دالة الاستثمار:

$$I = I[q(K,N, r-\pi, \delta) -1]$$

دالة التوازن في سوق السلع والخدمات (IS):

$$Y = C + I + \delta K + G$$

دالة التوازن في السوق النقدي (LM):

$$M/p = m(r, Y)$$

حيث إن:

W/P = معدل الأجر الحقيقي.

K = رأس المال المجمع.

N = العمال المستخدمين أو حجم العمالة.

Y = الانتاج القومي الاجمالي الحقيقي.

C = الاستهلاك الكلي الخاص.

T = صافي الضرائب الحقيقي بعد خصم المعونات.

δ = معدل استهلاك أصول الثروة المنتجة.

M = عــرض النقــود.

P = المستوى العام للأسعار.

π = المعدل المتوقع للتغيير في المستوى العام للأسعار (التضخم المتوقع).

r = معدل الفائدة النقدي.

I = صافي الاستثمار الكلي الخاص.

G = الانفـاق الحكــومي.

يتكون النموذج من سبع معادلات تحدد سبعة عناصر ضمنية، وهي $N, \frac{W}{P}, Y, C, I, r, P$. وربمــا تتغيــر قيم العنـاصـر المحـددة قيمتهـا ضمنيـاً (Endogenous Variables) من خلال النمـوذج، وفقـاً للتغيـرات التي تحصل في العناصر التي لا يحدد تأثيرها من خلال النموذج

(Exogenous Variables) وهي M ,Π ,S ,G ,T . وفي هذا البحث ستُجرى تعديلات على النموذج الملخص أعلاه وذلك للوصول إلى نموذج اقتصادي نظري، يمكن تطبيقه في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر (Interest - Free Economy).

ومن الجدير بالذكر، أنه لا توجد في الاقتصاد الإسلامي أُسس وقواعد لرفض استخدام الأدوات التحليلية التقليدية الغربية، وذلك لأن هذه الأدوات تتصف بحياديتها وموضوعيتها. ومع ذلك، فإن ممارسة استخدام هذه الأدوات في مجال تطوير نماذج اقتصادية إسلامية، يتطلب الحذر الكافي من الباحث.

تطوير نماذج لا ربوية :

عند الحديث عن تطوير نماذج اقتصادية لا ربوية، تقوم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يجب علينا القيام بما يلي :

أولاً : إعادة النظر في عوامل الانتاج، وفيما يعود على هذه العوامل من عوائد. وهذه الخطوة تؤدي إلى تعديل نموذج سارجنت في معادلات كل من : الطلب على العمل، وعرض العمل، والانتاج، والاستهلاك الكلي الخاص، والاستثمار الكلي الخاص، والتوازن في سوق السلع والخدمات.

ثانياً : إن دالة الطلب على العمل التي تواجهها الوحدات الانتاجية أو المنشآت في نموذج سارجنت، مشتقة ـ كما نعلم ـ من الافتراض بأن هدف المنشأة هو تعظيم الربح، أو الحصول على الحد الأفقي للربح. وتقوم المنشآت بطرح التزامات الأجور، وتكاليف استخدام الأصول الرأسمالية من مجموع الايرادات للحصول على مبالغ الأرباح. وعلى هذا، فإن معدل الأجر وتكلفة الفائدة الثابتة ـ المحددين مسبقاً للمنشآت ـ يعنيان أن التزامات العمل ورأس المال يجب أن يدفعا بغض النظر عن أرباح المشاريع التي تقوم بها المنشأة.

وعندما نترك الفائدة جانباً، نجد الربح غير مسبق التحديد ولا ثابتاً، بل هو احتمالي ومتغير، وربما يصير سالباً. وتدفع الأجور مكافأة على القيام بالعمل، كما هو مبين في النموذج التقليدي. أما رأس المال، فيحقق مكافأة في حالة كون المشروع المستخدم فيه رأس المال قد حقق الأرباح الإسلامية. «والأرباح الإسلامية» هي ما يتبقى لأصحاب

الأموال والمفوضين ـ المتكافلين ـ مكافأة لهم على قيامهم باستثمارات فيها مخاطرة، وتكفّلهم العمل والادارة. وهذا يتم بعد أن تطرح جميع النفقات عدا حصة الربح لأرباب المال.

ويمكن تقسيم الايرادات على أساس نسبي بين مختلف الأطراف المشاركة في تمويل المشروع بعد طرح التكاليف. ويتم تحديد معدل توزيع الربح بالمساومة بين المستثمر (المقترض) والمصرف من جهة، وبين المصرف والمدخر من جهة أخرى. وهذا يدل على أن قيمة الأرباح المتوقعة والعائدة لصاحب رأس المال يجب استبدالها بتكلفة الفائدة الثابتة والمحددة مسبقاً.

إن الفرضية التي تنص على أن المنشأة في نظام اقتصادي لا ربوي، تهدف إلى تعظيم حصتها من الأرباح تقتضي أن المنشآت ـ في سعيها لتعظيم حصتها من الأرباح ـ تستطيع أيضاً أن تصل إلى الحد الأفقي لحصة الربح الموزعة على صاحب رأس المال. وهكذا فإن روح التعاون والمشاركة الإسلامية، جزء لا يتجزأ من هذا النظام القائم على مبادىء العقود المالية اللاربوية.

إن جميع التعديلات السابق ذكرها، تصل بنا إلى أن الموقف الايجابي للإسلام من الربح، يسمح بتأسيس وتطوير نظام مالي، يكون فيه مجال لكل شريك أن يؤدي دوراً نشطاً في العملية الاقتصادية المبنية على العقود المالية الإسلامية. وما دامت الأرباح والخسائر في هذا النظام محل مشاركة بين المدخرين والمستثمرين والمؤسسات المالية، فإن هذا النظام ينسجم مع مبدأ التعاون والمشاركة. وهذه الخطوات كلها، وقد سبقت الاشارة إليها، تؤدي إلى تعديل نموذج سارجنت في معادلات كل من: الطلب على العمل، والاستهلاك، والاستثمار، والتوازن في سوق السلع، والخدمات، والتوازن في السوق النقدي.

تحليل نماذج نظام المشاركة في الربح والخسارة:

إن النموذج المعدّل لنموذج سارجنت والمطروح هنا، يستجيب إلى المناداة بوضع تحليل لمختلف الصدمات الناتجة عن السياسات النقدية والمالية في إطار نظام اقتصادي إسلامي، وتشتمل هذه الصدمات التغييرات في عرض النقود، والضرائب، والانفاق الحكومي، والتوقعات لمعدل التضخم، وغيرها من التغيرات الاقتصادية. وسيقدم البحث

بدائل للدور الـذي تقوم به النقود لإيجاد قيم للعناصر الحقيقية في النموذج. هذا بالاضافة إلى اختبـار بعض الصفـات المعتمـدة في النماذج الاقتصادية، مثل حالة الاستقرار، وحالة الحياد، وغيرهما، وهذه الأمور ستبحث جميعاً في الفصل الرابع.

الفصل الثالث:

نموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

إن النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، المراد تطويره في هذا الفصل، مبني على إدخال تغييرات في النموذج التقليدي.

والفرق الرئيسي بين نماذج المشاركة في الربح والخسارة أو نماذج التمويل الإسلامي دون فوائد، والنماذج التقليدية يكمن في أن التدفق النقدي بين المدخرين والمستثمرين، يتم على أساس معدل المشاركة في الأرباح في نظام اقتصادي لا ربوي، بدلاً من معدلات الفائدة.

تعريف الانتاج القومي الحقيقي:

تقوم كل منشأة بانتاج وحدات متجانسة بمعدل Y، وهكذا فإنّ بامكاننا تمثيل الانتاج القومي الحقيقي بالمتطابقة التالية:

$$Y = C + I + \delta K + G \quad \ldots \ldots \quad (1)$$

حيث أن C تعني الاستهلاك الكلي الخاص، وI تمثل صافي الاستثمار الكلي الخاص، و δK عبارة عن نفقات استهلاك أصول الثروة المنتجة، و G تعني الانفاق الحكومي.

سلوكية المنشأة:

إن علاقـات الانتـاج المستخـدمـة في النموذج التقليدي، بما في ذلك الافتراضات الفنيـة بخصـوص الميـل الحـدي لانتـاجيـة العمـالة، وأصول الثروة المنتجة، مأخوذة هنا لمـوضـوعيتهـا باعتبـارهـا أدوات ريـاضية تحليلية. إلا أن المفاهيم المستخدمة بخصوص

عوامل الانتاج، وحصص مشاركتهم في الدخل، تحتاج إلى تعديل ينسجم مع مبادىء التمويل الإسلامي، القائمة على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

ويختلف سلوك الوحدة الانتاجية ـ أو المنشأة ـ في النموذج اللاربوي عن النموذج التقليدي في الأمور التالية:

١ ـ أن وحدات العمالة وأجورها المدفوعة التي تدخل بشكل مباشر في عملية الانتاج، هي الوحيدة التي تنسجم مع مبادىء اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وعليه فإن الجهد المبذول من المنظم أو المكافل (Entrepreneur) يعتبر جزءاً من الجهد الكلي المبذول في العمليات الاقتصادية التي تقوم المنشأة بها، وتتضمن حصة مشاركة المنشأة في الربح العائد الضمني (Implicit) للمكافل الذي يتكفل بالعمل والادارة.

٢ ـ أن مفهوم معدل الفائدة (الربا) الثابت والمحدد مسبقاً، مرفوض رفضاً قطعياً في نظام التمويل الإسلامي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة. ففي إطار نظام اقتصادي إسلامي، يكافأ مقدم رأس المال في حالة واحدة فقط، هي كون المشروع أو العملية الاقتصادية قد حققت أرباحاً. ومقدم رأس المال (المستثمر) يحصل على k% من «الأرباح الإسلامية» عائداً مقابل استخدام أمواله في حسابات الاستثمار الممولة للمشروع، والأرباح الإسلامية تساوي الايرادات الاجمالية مطروحاً منها التكاليف الاجمالية ما عدا حصة مشاركة رأس المال في الربح، وبذلك يكون عائد رأس المال حصة مشاركة في الربح متفق عليها في العقد بين مقدم رأس المال ومستخدمه.

٣ ـ عندما تتخذ الوحدات الاقتصادية (الشركات، المنشآت.. الخ) قرارات بشأن الاستثمار، يجب عليها أن تقوم بدراسة الجدوى الاقتصادية، وتقييم ربح كل مشروع قيد الدراسة، ودراسة حصص المشاركة في الأرباح لرؤوس الأموال التي ستشارك في تمويل المشاريع، من أجل الوصول إلى نصيبهم في الأرباح. والسؤال إذاً: كيف تقوم المنشآت بتحديد حصص الأرباح المتوقعة للمستثمر في إطار نظام اقتصادي إسلامي؟ وجوابه: يُقترح في هذه الحالة أن يتجه كل من المنشآت والمستثمرين إلى احتساب معدل متوسط الأرباح الإسلامية الحقيقية في العمليات الاقتصادية المعنية، وبامكاننا تعريف هذا المعدل حسب العلاقة البسيطة التالية: $\Phi = (pY - WN) / pK$

حيث أن PY تمثل مجموع الايرادات، و WN تعني مجموع التكاليف، و PK تمثل أصول الثروة المنتجة أو رأس المال المجمع، وعليه، فإن مجموع الأرباح يُساوي PY - WN.

ولتبسيط التحليل في هذه العملية، سوف نفترض أن مجموع التكاليف يشمل نفقات التصنيع والنفقات التشغيلية والادارية جميعها، وتتضمن النفقات الادارية تلك النفقات المتعلقة بالمراقبة والمتطلبات المتصلة بالاعلام، بما في ذلك تكاليف الحصول على معلومات لعقود المشاركة في الأرباح والخسائر. وهذه التكاليف تدخل ضمن مجموع التكاليف، وقد سبق ذكرها. ومعالجة هذه التكاليف الضمنية تقع خارج نطاق هذا البحث، لأن هذه التكاليف تؤثر وتتأثر بتعرض المشروع للخسارة أو الربح في العقود التمويلية الإسلامية[1]. أضف إلى ذلك أن المنشآت والمستثمرين سيقومون باستخدام معدل متوسط الأرباح الإسلامية الحقيقية، باعتبارها قاعدة للتفاوض على حصص مشاركتهم في الأرباح.

إن الكلفة التمويلية لرأس المال - وتساوي حصة مشاركة المستثمر في الأرباح - تساوي $K\Phi PK$ في النموذج التحليلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة.

ومما تقدم من بيانات، يتبين أن التعبير ($K\Phi+\delta-\pi$) يمثل تكاليف رأس المال الناشئة عن طول الاستعمال، (User Cost of Capital)، أو بعبارة أخرى، يمثل تكاليف استخدام الأصول الرأسمالية، في إطار نظام اقتصادي إسلامي قائم على أُسس المشاركة في الأرباح والخسائر.

٤ - تهدف المنشآت في النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، إلى تعظيم حصص مشاركتها في الأرباح، وهي تساوي Φ_1.

٥ - نلاحظ أن أية زيادة في حصة مشاركة المنشأة في الأرباح، تؤدي إلى زيادة حصة مشاركة المستثمر في الأرباح، ويعكس هذا روح التعاون التي هي جزء لا يتجزأ من عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، وعليه، فكلما كانت الفرص مناسبة لتحقيق أرباح

---

(١) وقار مسعود خان، ١٩٨٥م .Waqar Masood Khan ويمكن الإشارة إلى المعالجة الممتازة للمخاطرة أو الحصول على عائد الاستثمار، كما يتم تطبيقها في النظم الاستثمارية الإسلامية ذات العائد المتغير.

متزايدة، يزدهر حال كل من المنظمين والمستثمرين، لأن مصالح المنشآت والمستثمرين ومنافعهما غير منفصلة، وهذه الصفة التي تميز عقود المشاركة في الأرباح والخسائر، تمثل الفرق الشاسع بينها وبين العقود المبنية على أساس الفائدة (الربا)، حيث تنتفع المنشآت على حساب أصحاب رؤوس الأموال، والعكس صحيح.

وبالرجوع إلى جملة المبادىء المتقدم ذكرها، بخصوص معاملة العمالة، ورأس المال، والأجور المستحقة، وعوائد رأس المال، في إطار اقتصاد قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكننا وصف هذه المعاملة في المعادلات التالية على التوالي:

$$Y_i = F(K_i, N_i) \quad \dots\dots\dots \quad (2)$$

حيث أن Ki يمثل رأس المال الثابت المقدم من المستثمرين المشاركين إلى المنشأة، على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر، و Ni تمثل العمال المستخدمين في الشركة أو المنشأة.

وعليه، فإن دالة حصص المشاركة في الأرباح يمكن اشتقاقها على النحو التالي:

$$\Phi_i = pF(Ki, Ni) - WNi - (k\Phi + \delta - \pi)pKi \quad \dots\dots\dots \quad (3)$$

حيث k تعني نسبة المشاركة في أرباح أصحاب رؤوس الأموال الفورية، وΦ يمثل معدل متوسط الأرباح الحقيقية في النظام الاقتصادي.

ويمكن تحقيق الحالة الضرورية لتعظيم حصة أرباح الشركة، على النحو التالي:

$$F_{Ni}(Ki, Ni) = w/p \quad \dots\dots\dots\dots\dots\dots \quad (4)$$

حيث تساوي FNi الميل الحدي لانتاج العمال المستخدمين في آخر شركة أومنشأة (Ithfirm).

ويلاحظ أن المعادلة 4 تدل ضمناً على أن كلاً من دالة الانتاج الكلي، ودالة الطلب الكلي للعمال المستخدمين في إطار نظام اقتصادي إسلامي، تشبهان نظيرتيهما في النموذج التقليدي. أي أن:

$$Y = F(K,N) \quad \dots\dots\dots\dots \quad (5)$$

حيث أن N تعني العمال المستخدمين في الاقتصاد بشكل عام. أمّا دالة الطلب الكلي للعمال المستخدمين فهي:

$$FN(K, N) = W/P \ldots\ldots (6)$$

حيث تساوي FN (K, N) الميل الحدي لانتاج العمال المستخدمين في الفعاليات الاقتصادية كافة في النظام الاقتصادي.

٦ - لقد بيّن فيشر (Fisher) بوضوح أنه يجب على الاستثمار الكلي في حالة التوازن أن يساوى الادخار الكلي في النظام الاقتصادي[1]. وأن معدل الفائدة هو الميكانيكية التي تضمن المساواة بين الاقتراض المالي من قبل المستثمرين، والاقراض المالي من قبل المدخرين في النظام الاقتصادي التقليدي. ويتم تأكيد المساواة وضمانها بين الاستثمار والادخار، في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر، بواسطة ميكانيكية نسب المشاركة في الأرباح (لصالح المستثمرين) التي تقترن بالعقود التمويلية الإسلامية، كالمضاربة والمشاركة في الأرباح، وغيرها من العقود المالية.

وفي النموذج التقليدي تقارن الشركات (المنشآت) الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية بالتكاليف الحقيقية لاستخدام الأصول الرأسمالية، وعلى ضوء ذلك، يمكن زيادة الطلب على الاستثمار إلى المستوى الذي يصل فيه الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية، إلى درجة المساواة مع التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية.

وفي النموذج الاقتصادي الكلي لنظام المشاركة في الربح والخسارة، تقارن الشركات التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية المتمثلة في $(k\Phi + \delta - \pi)$ بالميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية. وتتم زيادة الطلب على الاستثمار إلى المستوى الذي يصل فيه الميل الحدي لانتاج الأصول الرأسمالية إلى درجة المساواة مع التكاليف الحقيقية المتوقعة لاستخدام الأصول الرأسمالية.

يتبين مما تقدم من نقاش، أن السلوك الاستثماري في الشركات القائمة في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكن أن يعبر عنه بتحويل الملاحظات في الفقرات السابقة إلى علاقات رياضية، تحدد طبيعة النظام الاستثماري

---

(١) كونراد Conrad، ١٩٥٩م، ص٤٧-٦٥.

وسلوكه في الاقتصاد الإسلامي، من خلال العلاقات التالية:

$$dk/dt = I = I \left[\{FK - (k\Phi + \delta - \pi)\} / (k\Phi - \pi)\right]$$

وكـــذلـــك $I = I(n-1)$ .... (7)

حيـــث أن $I' = di/dn > 0$

وكـــذلـــك $$n = \left[\{FK - (k\Phi + \delta - \pi)\} / (k\Phi - \pi)\right] + 1 \ldots\ldots\ldots (8)$$

أو

$$n = n(K, N, k, \Phi, \delta, \pi)$$

الأصول (الموجودات) التي يمتلكها الأفراد:

تقـع مهمـة الوساطة المالية ـ وهي تحويل المدخرات من مصادرها إلى استثمارات ـ في إطـار نظـام اقتصـادي قائم على أسـاس المشـاركـة في الـربـح والخسـارة على عاتق المـؤسسـات المـاليـة، من خلال القيـام بعمليـات تمـويـل، يمكن تبـويبهـا ضمن إطـار المضـاربـة، ويعني مصطلح المضـاربـة المستخـدم هنـا الاسم الفني للتمويل الإسلامي للشـركـة المعقـودة ـ عقـود المشـاركـة والمضاربة والمرابحة وغيرها ـ بين مقدم رأس المال ومستخـدمـه، ومن هذا المنطلق، نجد أن المضاربات تخدم الهدف نفسه في إطار اقتصاد قائم على أسـاس المشـاركـة في الـربـح والخسـارة، كمـا تخـدم السنـدات في الاقتصـاد التقليدي، لهذا تم استبدال المضاربات والأسهم العادية في إطار اقتصاد قائم على أساس المشـاركـة في الـربـح والخسـارة بسوق السندات والأسهم العادية، وعليه، فإن دالة الثروة الحقيقية للأفراد يمكن توضيحها على النحو التالي:

$$W = (\Omega + V + M)/p \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (9)$$

حيث تمثل Ω القيمة الاسمية للمضاربات، أما V فتمثل القيمة الاسمية للأسهم، وتمثل M القيمة الاسمية للنقود.

وعنـدمـا نفتـرض أن المضـاربـات والأسهم بدائل مثالية لبعضهما بعضاً، فإن العائد الحقيقي للموجودات كلها يجب أن يتساوى، وهذا يعني أننا نستطيع أن نتبين، من خلال تجميع الموجودات والمضاربات، والأسهم، ومعدل العائد المتوقع على المضاربات $k\Phi$

أن هذا كله يجب أن يتساوى مع العائد على الأسهم في إطار نظام اقتصادي يعمل على أساس المشاركة في الربح والخسارة.

وهكذا، فإن الطلب على المضاربات والأسهم، وكذلك الطلب على الأرصدة الحقيقية، في إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يمكن أن يتصف بالعلاقات المبينة في المعادلة (10) والمعادلة (11) على التوالي:

$$MD/P = m(k\Phi,\ Y,\ W) \ldots\ldots\ldots (10)$$

$$\text{و}\quad \Omega_D/p = W(k\Phi,\ Y,\ W) \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (11)$$

ولو افترضنا أن دالات الطلب على الأرصدة الحقيقية، والمضاربات، والأسهم، أي أن الدالة (10) والدالة (11) ستكونان على النحو التالي:

$$(M_D + \Omega_D + V_D)/p = W \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots (12)$$

عندما تثبت قيم كل من $k\Phi$ ، Y و W في كل حالة توازن. وهذا يتطلب تحقق شروط التوازن التالية في كل حالة توازن:

$$mk\Phi + \Omega k\Phi = 0,\ my + \Omega y = 0\ \text{and}\ mw + \Omega w = 1$$

حيث تمثل $mk\Phi$ التغير في الطلب على الأرصدة الحقيقية، نتيجة لوحدة تغيّر في معدل العائد للمضاربات، وتمثل $\Omega k\Phi$ التغير في الطلب على المضاربات والأسهم نتيجة لوحدة تغير في معدل العائد للمضاربات، و my هي التغير في الطلب على الأرصدة الحقيقية، نتيجة لوحدة تغيّر في الانتاج الحقيقي، وتمثل Ωy التغير في الطلب على المضاربات والأسهم، الناتج عن وحدة تغيّر في الانتاج الحقيقي، وتعني Mw التغيّر في الطلب على الأرصدة الحقيقية الناتج عن وحدة تغير في الثروة الحقيقية. وتمثل Ωw التغير في الطلب على المضاربات والأسهم، الناتج عن وحدة تغير في الثروة الحقيقية.

وسوف نفترض أيضاً أن $my > 0$ ، $mk\Phi < 0$ و $mw = 0$ وهذا يعني أن: $\Omega k\Phi > 0$ ، و $\Omega y < 0$ و $\Omega w = 1$. وتدل هذه الحالات ـ ضمناً ـ على أن جميع التغيرات في الثروة التي بحوزة الأفراد تكون على شكل أو بصيغة مضاربات وأسهم في إطار النموذج القائم على المشاركة في الأرباح، وبناء على ذلك، فإن التغيرات في الثروة لا تؤدي إلى

تغيرات في الطلب على الأرصدة الحقيقية، وتدل هذه الفرضيات ـ ضمناً ـ على مبدأ عدم اكتناز المال المنهي عنه بشدة في القرآن الكريم.

ويتحقق التوازن في المحفظة الاستثمارية عندما يكون الطلب على المضاربات والأسهم مساوياً للعرض، وفي الوقت نفسه، يكون الطلب على الأرصدة النقدية الحقيقية مساوياً لمبالغ العرض الحقيقي للنقود. ولقد أثبت سارجنت ـ بناء على قانون والراس ـ أن التوازن الاقتصادي في أحد السوقين يدل بالضرورة أو يؤدي ضمناً إلى توازن اقتصادي في السوق الآخر. وعليه، فإن التوازن في المحفظة الاستثمارية يمكن أن يتحقق بتحقق المساواة بين الطلب والعرض، في كل من المضاربات والأسهم أو الأرصدة الحقيقية، وبناء على هذا التحليل، فإن شرط التوازن الاقتصادي في المحفظة الاستثمارية يمكن أن يأخذ الصورة التالية:

$$M/P = m\,(k\bar{\Phi}, Y\,) \;\ldots\ldots\; (13)$$

وبما أن $\bar{\Phi}$ ثابتة لكل العوامل الاقتصادية، وباعادة ترتيب دالة الطلب على النقود (13) نحصل على:

$$M/P = m\,(k, Y\,) \;\ldots\ldots\ldots\ldots\; (14)$$

حيث إن: $m_k < 0$ وأيضاً $m_y > 0$

وبافتراض أن دالات الطلب على الأصول المبينة أعلاه، تخضع للمحددات والفروض التحليلية السابقة، فإن الثروة التي في حوزة الأفراد تتمثل في المضاربات، والأسهم، والتطبيق الكامل لمبدأ عدم التكنيز، بمعنى أن جميع الزيادات في الثروة يجب أن لا تأخذ شكل الأرصدة الحقيقية للنقود.

وتفترض دالة الطلب على النقود (14) أن الأفراد يرغبون في إبقاء أرصدة نقدية في حوزتهم، كلّما ازداد دخلهم. وعلاوة على ذلك، ترتفع نسبة المشاركة في الأرباح، k، بارتفاع معدل العائد المتوقع للمضاربات، $k\bar{\Phi}$. وهذا بدوره يزيد من حافز الأفراد ليقتصدوا في أرصدتهم الحقيقية التي يحتفظون بها لأغراض الاستهلاك، ولهذا، فإن مستوىً معيناً من العمليات الاقتصادية يبقى ممولاً بمبلغ أصغر من الأرصدة الحقيقية، وعكس ذلك يحصل نتيجة أي نقص في نسبة المشاركة في الأرباح.

دور الحكومة :

تتمتع الحكومة ـ في إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة ـ بحق استخدام جميع الوسائل لضبط عرض النقد، ومن هذا القبيل، يجوز للحكومة أن تقوم بشراء السلع والخدمات، وأن تفرض الضرائب في حالات الضرورة، إضافة إلى منح الدعم وتحويله. ويفترض هنا أن لا يؤدّي أيٌّ من الضرائب والدعم إلى إحداث أي تغيير في مستوى الأسعار، أو في الدخل الحقيقي، وتخضع ميزانية الحكومة للمعادلة المحددة التالية :

$$G = T + (\Omega/p) + (M/p) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (15)$$

حيث تمثل G المعدل الحقيقي للانفاق الحكومي، وتمثل T الضرائب الحقيقية الصافية بعد طرح مبالغ الدعم، أما $\Omega = d\Omega/dt$ فتمثلان التغيّر في المضاربات مع الزمن، وتمثل $M = dM/dt$ التغير في حجم النقود مع الزمن.

وتقوم الحكومة ببيع وشراء شهادات المضاربة في السوق المفتوحة، على أن تخضع للشرط التالي :

$$dM = -d\Omega \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (16)$$

الأفراد ونفقات الاستهلاك :

إن قرار الأفراد والأسر توزيع دخلهم الصافي ـ الدخل القابل للانفاق على الاستهلاك ـ بين نفقات الاستهلاك والادخار سيناقش في هذا الجزء من البحث.

ففي إطار نظام اقتصادي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، يكون الطلب على الاستهلاك، C، متمثلاً في دالة الاستهلاك التالية :

$$C = C\,(Y_D\,,\; k\Phi - \pi\,) \ldots\ldots\ldots \quad (17)$$

حيث تمثل C المعدل الحقيقي للانفاق على الاستهلاك، وتمثل YD الدخل الصافي أو الدخل القابل للانفاق على الاستهلاك، أما π فهي المعدل المتوقع للتغير في المستوى العام للأسعار (التضخم المتوقع)، وتمثل $C_1 > 0 = dC/dY_D$ الميل الحدي

للاستـهـلاك، ويجب أن تكون أقل من واحد صحيح ($C_1 < 1$)، أمّا $C_2 = dc/d(K\dot{\pi} - \pi) < 0$ فتمثل المشتق الثاني أو التغير في الميل الحدي للاستهلاك.

ولنفترض أن الطلب على الاستهلاك يتناسب تناسباً طردياً مع الدخل الصافي، ويتناسب تناسباً عكسياً مع معدل العائد المتوقع للمضاربات. وعلاوة على ذلك، فإن الميل الحدي للاستهلاك يكون ايجابياً، ولكن أقل من واحد صحيح. وعليه فإن دالة الاستهلاك تخضع للشرط التالي:

$$C + S = YD$$

ويساوي الدخل الصافي الحقيقي صافي التدفقات النقدية للمنشآت = $Y - SK$ ، مضافاً إليها الزيادة في القيمة الحقيقية للأسهم = $n\dot{k}$ ، مطروحاً منه الموارد الضريبية الصافية بعد تخفيضها بمبالغ الدعم = T ، مع طرح الزيادة الرأسمالية في الأصول المالية نتيجة للتضخم = $[(M + \Omega)/P]\pi$ ، وطرح المعدل الحقيقي لاصدار أسهم جديدة = $\dot{k}$. إذاً بامكاننا الآن توضيح الدخل الصافي في المجتمع الإسلامي بالمتطابقة التالية:

$$YD = Y - SK - T - [(\dot{M} + \Omega)/P]\pi + n\dot{k} - \dot{k} \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (18)$$

حيث إن:

$$\dot{k} = dK/dt = I$$

الطلب على العمل:

نفترض - في إطار النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة - أن N_s تمثل حجم العمالة القابل للتشغيل. وترمز N إلى حجم العمالة التي تحقق تشغيلها في سوق العمل. وهذا التفسير ضروري للحفاظ على التماسك مع دالة الطلب على العمل التي تم تقديمها في الفصل الثاني، وبالرجوع إلى جملة المبادىء المتقدم ذكرها، فإن دالة عرض العمل يمكن كتابتها على النحو التالي:

$$N_s = N(W/P) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (19)$$

حيث $dN_s/d(W/P) > 0$

و $N = N\,(W/P)$ .... (20)

النموذج الاقتصادي الكلي بأكمله :

والآن، يمكننا من النتائج جميعها التي حصلنا عليها في المعادلات رقم (1) و (5) و (6) و (7) و (14) و (17) و (20)، تقديم النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة بأكمله على النحو التالي :

$$W/P = FN\,(K,\ N) \quad ....\quad (21)$$

$$N = N\,(W/P) \quad ....\quad (22)$$

$$Y = F\,(K\ ,\ N) \quad ....\quad (23)$$

$$C = C\Big[Y - T - \delta K - \big\{(M+\Omega)/P\big\}\pi + (K, N, k, \Phi, \delta, \pi) - 1\big\}\, I\,(k\,\Phi - \pi)\Big] \quad ....\quad (24)$$

$$I = I\,\big\{n(K,\ N,\ k,\ \Phi\ ,\ \delta,\ \pi) - 1\big\} \quad .....\quad (25)$$

$$Y = C + I + \delta K + G \quad ....\quad (26)$$

$$M/P = m\,(k,\ Y) \quad ....\quad (27)$$

لقد تم استنتاج النموذج الاقتصادي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة بأكمله، ويتكـون هذا النمـوذج من سبـع دالات، وهي بأكملهـا تقرر قيم العناصر الضمنية (Endogenous Variables) السبعـة، وهي : $W/P,\ N, Y, C, I, p$ و k . أمـا العنـاصر المتبقية جميعها فهي عناصر غير ضمنية (Exogenous Variables).

الفصل الرابع :

تحليل نموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

يتناول هذا الفصل بالتحليل سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة، وقد سبقت الاشارة إليه في الفصل الثالث من هذا البحث. ولنبدأ التحليل بالدالات (21) إلى (27)، بعد الاشتقاق الكلي للحصول على معادلات خطية، ويحتوي الملحق الأول لهذا البحث على عمليات الاشتقاق لمعادلات خطية مبسطة، تتدرج حتى تقدم بشكل مصفوفات.

إن نظام المعادلات الخطية في معادلات الاشتقاق (28) إلى (34) في الملحق الأول، مبسطة من خلال الفرضيات التالية: وجود تقييدات أو محددات في الميزانية $dm + d\Omega = 0$ إضافة إلى أن معدل استهلاك أصول الثروة المنتجة δ، ومعدل متوسط الأرباح الإسلامية في الفعاليات الاقتصادية، Φ يأخذان قيماً ثابتة.

سلوكية النموذج عندما تكون $M + \Omega = 0$:

كما هو مبين في الملحق الأول، نجد أن الأنظمة الفرعية التي تحتوي على المعادلات (31) إلى (34) يمكن تصنيفها في فرعين مستقلين عندما يكون معامل التغير dp يساوي صفراً، وأحد الأنظمة الفرعية تشمل المعادلات من (31) إلى (33) تحدد بالتعاون مع الأنظمة الفرعية التي تشمل المعادلات (28) إلى (30) ست قيم من العناصر الضمنية وهي: C , Y , N , W/P and K .I علماً بأن W/P, N and Y عناصر مستقلة ويمكن اشتقاق قيمة كل

منها من المعادلات من (28) إلى (30) ، وعلى المعادلات (31) إلى (33) أن تحدد قيم كل من c, I, k ، وهذا يؤكد أن الطلب الكلي يساوي الانتاج الفعلي .

إن المعامل $\square = P^{z} / (M+\Omega)\,\Pi\,1\,\square$ (المستخرج في الملحق الأول) عندما نأخذ القيم التالية : $\square = \Pi$ أو $\square = (M+\Omega)$ مع افتراض أن $\square = (M+\Omega)$ يعني - وفقاً لآراء الاقتصاديين الكلاسيكيين - أن مستوى الاستهلاك ومستوى الاستثمار المرغوب فيهما ، ومن ثم الطلب الكلي ، ليس لها علاقة بمستوى الأسعار، بمعنى أن كل عنصر مستقل عن مستوى الأسعار.

والجدير بالذكر أن الاستهلاك والاستثمار عناصر أساسية في الطلب الكلي ، وهما يتغيران نتيجة للتغيرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . وكلما حصلت تغييرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ، كلما حدثت تغيرات مماثلة في معدلات الاستهلاك والاستثمار التي يجب أن تضمن المساواة بين الطلب الكلي والعرض الكلي . إذن يجب أن تجري على نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح التغيرات المناسبة ، ليتحقق التوازن الاقتصادي عندما يكون النظام في حالة عدم توازن .

والتغيرات في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ، والطلب على الاستثمار، والطلب على الاستهلاك استجابة للتغيرات في حجم الانفاق الحكومي ، وحجم الضرائب ، والمعدل المتوقع للتضخم ، جميعها موضوع التحليل التالي . ويوضح الملحق الثاني اشتقاقها والتعرف إليها رياضياً . ويتم فيه تقديم طريقتين متساويتين في عملية الوصول إلى قيمة نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . بالإضافة إلى تقديم حالات الاستقرار، والثبات ، والحياد، وشروط الانقسام لهذه الأنظمة الرياضية .

يبين التحليل الرياضي أثر تغير الانفاق الحكومي ، ومعدل التضخم المتوقع التي تم عرضها في البحث ، أن أية زيادة في الانفاق الحكومي ومعدل التضخم المتوقع ، سوف تؤدي إلى زيادة في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . ولكن الزيادة في الضريبة سوف تؤدي إلى انخفاض في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح . إضافة إلى ذلك ، فإن التحليل يبين أن تغير نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح مرتبط بِ (أويكون نتيجة) التغير في معدل التضخم المتوقع الذي يساوي معكوس (Inverse) معدل متوسط الأرباح الإسلامية ($1/\Phi$).

ويبين التحليـل الـريـاضي لأثـر التغيـر في الإنفـاق الحكـومي ، والضرائب، ومعدل التضخم المتـوقـع على الاستثمار ـ وقد تقدم في الملحق الثاني ـ أن زيادة الضرائب سوف تؤدي إلى زيـادة صافي الاستثمـار الكلي الخـاص، وهـذا يدل على حدوث بعض الـ (Crowding out) ـ أي زيـادة اقتـراض الحكـومـة عن طريق الـزيادة في معدل متوسط الأرباح الإسلامية ـ مما سيؤدي إلى انخفاض صافي الاستثمار الكلي الخاص. أضف إلى ذلك، أن التغيرات في معدل التضخم المتوقع لها تأثيرها في قرارات الاستثمار.

والتحليـل الـريـاضي لأثر التغير في الانفاق الحكومي ، والضرائب، ومعدل التضخم المتوقع على الاستهلاك الكلي الخاص ـ وقد بيّناه في الملحق الثاني ـ يبين كذلك أن زيادة الانفـاق الحكـومي والضـرائب سوف تؤدي إلى انخفـاض الاستهلاك، وانخفاض الانفاق الحكـومي والضـرائب سوف يؤدي إلى زيـادة الاستهـلاك . أمـا التغيـر في معـدل التضخم المتوقع فليس له أي تأثير على الاستهلاك .

وتلخيصاً لما سبق نقول: إن العرض الكلي مستقل عن العناصر غير الضمنية كلها، والتي تحدد خارج النظام، ما عدا أصول الثروة المنتجة أورأس المال المجمع . ومع ذلك، عنـدمـا يحـدث تغير في العناصر غير الضمنية باستثناء رأس المال المجمع، تضطرب حالة التـوازن بحصـول تغير في مستوى الطلب الكلي، وكذلك حال نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح، إذ أنها تتحرك بالاتجاه المناسب لتعود إلى وضع التوازن.

ولكن كيف يتم وضع نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح؟ هناك طريقتان أو أسلوبان لبيـان اقـرار المعـدل التـوازني لنسبـة حصص المشاركة في الأرباح، الطريقة الأولى يمكن تسميتهـا بطـريقـة التسـربات والمدخلات (Leakage - Injection Approach)، والطريقة الثانية هي طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach).

طريقة التسربات والمدخلات (Leakage - Injection Approach):

ينفق الـدخـل الصـافي على فعـاليـات غيـر الاستهـلاك، وتسمى هذه بالتسربات، وجميـع استخـدامات الانتاج لغير أغراض الاستهلاك تسمى المدخلات، ويمكن التوصل إلى التوازن الكلي عندما يكون الطلب الكلي مساوياً للعرض الكلي .

ومن التحليل الرياضي لطريقة التسربات والمدخلات ـ وقد بيّناه في الملحق الثاني بهـذا البحث ـ يتبيّن لنـا أن حالـة التـوازن تحـدد لنسبـة (حصة) المشاركة في الأرباح عند النقطـة التي يكـون فيهـا الانفـاق الحكـومي الحقيقي + الاستثمار الحقيقي مأخوذين على أساس القيمة السوقية للأسهم (n) كما هي في سوق الأسهم، ومساويين للادخار + الضرائب.

وبافتراض أن ميل خط الادخار موجب، فأي زيادة في الانفاق الحكومي سوف تؤدي إلى زيادة قيمة هذا الانفاق الحكومي إضافة إلى زيادة قيمة الاستثمار الحقيقية، أي جدول nI + G، وبذلك يكون التقاطع ما بين جدول nI+ G والدالة الأصلية لجدول الادخار + الضـرائب، أي T + S على مستـوى أعلى من المستـوى الأصلي لنسبـة (حصـة) المشـاركـة في الأربـاح. وكـذلـك فإن أية زيادة في الضرائب ستؤدي إلى زيادة في منحنى ال T + S وستـؤدي بالتـالي إلى وجـود توازن جديـد عنـد مستـوى أقـل لنسبـة (حصة) المشاركة في الأرباح.

طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach):

يشيـر التحليـل الرياضي لطريقة صناديق المضاربة ـ المبين في الملحق الثاني لهذا البحث ـ إلى أن حجم المدخرات المرغوب فيه (Desired Savings) يجب أن يساوي مجموع معـدلات النمـو الحقيقية للمضاربات والأرصدة النقدية الحقيقية والأسهم، وذلك يعني أن طلب الأصـول أو المـوجـودات المـاليـة (النقـدية) على شكل مدخرات، يجب أن يساوي عرض المـوجـودات الماليـة (النقـدية) محـددة بالمقدار المرغـوب فيه من الاستثمار (Desired Investment).

وفي حالـة التـوازن، يجب أن يسـاوي النمـو الحقيقي للموجودات المالية (النقدية) الصـادرة عن الحكـومة، مقدار العجز في ميزانية الحكومة، وبعبارة أخرى، يجب أن تعدل نسبـة (حصـة) المشـاركة في الأرباح نتيجة عجز معين في ميزانية الحكومة، وذلك من أجل ضمـان أن الادخـارات المرغوب فيها ناقص القيمة الحقيقية للأسهم، تساوي مقدار العجز في الميزانية.

وتـؤدي زيـادة الانفـاق الحكـومي (مـع ثبات العوامل الأخرى) إلى زيادة العجز في الميزانية، وهذا يدل على أن الزيادة في نمو الموجودات المالية (النقدية) تؤدي إلى فائض في الادخـارات المـرغـوب فيهـا يفـوق حجم الاستثمـار المـرغـوب فيـه عند نقطة التوازن الأصلية. ويجب أن يرتفع جدول الاستثمار كي يعيد النظام إلى حالة توازن جديدة تتوافق مع نسبة (حصة) أعلى مما كانت عليه من المشاركة في الأرباح. وكذلك فإن نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح سوف تقل نتيجة زيادة الضريبة، وذلك من جراء ارتفاع منحنى جدول الادخارات + الضرائب أي $S + T$.

السياسة النقدية:

تحـدد المعـادلات من (21) إلى (23) الأجـور، ومستـوى العمـالـة والانتـاج. وتحدد المعادلات من (24) إلى (26) الاستهلاك والاستثمار ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح عند افتـراض أن$\square = \Omega + M$، وفي هذه الحالة تحدد المعادلة (27) مستـوى الأسعار بحيث ينسجم مع المساواة بين العرض الكلي والطلب الكلي. ويعطي ضرب المعادلة (34) ـ في الملحق الأول من هذا البحث ـ بالمقدار (P/M) الدالة التالية:

$$dp/P = dM/M - m_k(P/M)\,dk - m_y\,(P/M)\,dy \;.......\; (97)$$

لقيم معطاة لكل من k و Y، كما تم تحديدهما في المعادلات من (21) إلى (23)، وكذلك (24) إلى (26) على التـوالي، وذلك عنـدمـا يسـاوي معـدل النمو في الأسعار معدل النمو في الأرصـدة النقـديـة الحقيقيـة. ومـع ذلـك، فإن زيـادة الانتـاج سوف تؤدي إلى انخفـاض الأسعار، وزيادة نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ستؤدي إلى ارتفاع الأسعار، والعكس صحيح.

حالات الحياد (Neutrality Conditions):

إذا افتـرضنـا أن النظـام في حالـة توازن، وأن مقيـاس كل من قيم العنـاصر المحددة ضمنيـاً ولا ضمنيـاً (all Endogenous and Exogenous Variables) تحـدده وحـدات اسميـة مضـروبـة بمضـروب عددي (Scalar)، ومن ثم تم تقييم هذا النظـام بعـد عمليـة الضـرب بالمضـروب العـددي وكـانت نتيجـة ضرب قيم الـوحـدات الاسميـة جميعهـا بالمضروب

العـددي بقـاء القيم التـوازنيـة كما كانت دون أي تغيّر، فيمكن القول إن حالة الحياد تنطبق على النظام.

عنـد تقسيم القيم الاسميـة للعنـاصـر كلهـا ـ ومنهـا معـدل الأجور، وحجم مخزون النقـود، وحجم المضـاربات. . . الخ ـ على قيمة اسمية معينة، مثل مستوى الأسعار، فإن النموذج الرياضي يعبر عن علاقات بين مقادير حقيقية فقط. لأن مضاعفة المقادير الاسمية لا تؤثر في القيم التوازنية لهذه المتغيرات. ومع أن المقادير الاسمية المعطاة في النموذج، والمبينة في المعادلات من (21) إلى (27)، قد قسّمت على مقدار اسمي آخر، إلا أنّ النظام بقي متمشياً مع حالة الحياد.

حالات شروط الانقسام (Dichotomy Conditions):

يعتبر النظام منقسماً إذا كانت التغيرات في معدل نمو النقود لا تؤثر في القيم الحقيقية للمتغيرات في حالة التوازن، مع أن التغير في معدل نمو النقود ربما يؤثر في القيم التوازنية المقدرة بالوحدات النقدية (دولار، دينار. . الخ) أو فئات العملة.

وقـد تم الحصـول على النظـام الـريـاضي السـابق والتحليـل له بافتـراض أن $\square=P^2/(M+\Omega)$ □ΠΥ ـ تحقق شروط الانقسام، لأن التغيرات في معدل نمو النقود تؤدي إلى تغيرات مماثلة في معدل نمو مستوى الأسعار فقط، دون أي تأثير على المتغيرات أو العناصر الحقيقية.

حالات شروط الثبات أو الاستقرار (Stability Conditions):

عنـد افتـراض وجـود فائض أو نقص في سوق السلع، يتم تعـديـل مستوى الأسعار، وعنـد وجـود فروق بين العـرض والطلب على الأرصـدة النقـدية الحقيقية، يتم تعديل نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح حتى يعود النظام إلى حالة التوازن.

ويبين التحليـل الـريـاضي لحـالات شروط الثبـات أو الاستقـرار ـ وقد تم عرضه في الملحق الثـالث ـ أن النظـام ثابت عنـدمـا يكون الطلب على النقود والطلب الكلي كلاهما لهما علاقة عكسية بنسبة (حصة) المشاركة في الأرباح.

سلوك النظام عندما تكون ($\square \neq \Omega + M$) :

سيتم التركيز في هذا الجزء من البحث، على تحليل النظام القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة عندما تكون $\square \neq \Omega + M$ وفي هذه الحالة، تكون القيم في وضع التوازن لكل من معدل الأجور والعمالة والانتاج المتحققة في المعادلات من (21) إلى (23) ، وكذلك من (24) إلى (27) ، وتقوم هذه المتغيرات جميعاً بإقرار أو تحديد القيم التوازنية لكل من الاستهلاك والاستثمار ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح ومستوى الأسعار، وفي هذه الحالة تأخذ dp صفة القيام بالتأثير في الاستهلاك، وبالتالي في الطلب الكلي، علماً بأن معدل النمو نفسه في الأسعار يتحدد بناء على معدل النمو في مخزون النقود، ومن المتوقع أن يؤثر معدل النمو في مخزون النقود على المتغيرات الحقيقية مثل الاستهلاك، والاستثمار، ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح، إضافة إلى المساواة بين الطلب الكلي والعرض الكلي، وذلك كله يتأكد عن طريق التعديلات التي تتحقق من تحرك الأسعار ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح في الاتجاه المناسب.

ويبين التحليل الرياضي لتأثير التغيرات في السياسات المالية والنقدية، وقد مرّ في الملحق الرابع، أن زيادة الانفاق الحكومي وانخفاض الضرائب سوف يؤديان إلى زيادة نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح، غير أن التغير في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح الناتجة عن تغير في مخزون النقود، سوف تفرضه أو تحدده قيمتا كل من $\Omega + M$ و Π، فإذا كانت حصيلة $\Omega + M$ موجبة، أو إذا كانت Π موجبة، فإن حدوث الزيادة في عرض النقد سيؤدي إلى ارتفاع في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح، أما إذا كانت كل من $\Omega + M$ و Π سالبة، فإن حدوث الزيادة في عرض النقد سيؤدي إلى انخفاض في نسبة (حصة) المشاركة في الأرباح.

وهكذا، لا يزال النظام محققاً لشرط الحياد، لأن كل المتغيرات المقدرة بوحدات نقدية، تم تقسيمها على متغيرات أخرى مقدرة بوحدات نقدية، وكذلك فإن النظام غير منقسم، وهو منسجم بشكل تام مع حالات شروط الانقسام (Dichotomy Conditions) ، لأن التغيراتً في معدل نمو عرض النقود، تؤثر في القيم التوازنية للمتغيرات الحقيقية، عن طريق التأثير في القيم التوازنية لمستوى الأسعار ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح.

استنتـــاجــــات

مع أن عدد الأبحــاث في الاقتصـاد الإسـلامي والعمليـات المصـرفيـة الإسـلاميـة اللاربوية قد ازداد زيادة هائلة خلال السنوات الأخيرة، إلا أنه ما يزال قدر كبير من التحليل يجب القيـام به في هذا المـوضـوع، ويعتبـر ما في هذه الورقة محاولة لتقديم وصف نظري للتمـويـل القـائم على أُسس المشـاركـة في الـربـح والخسـارة، عن طريق صيـاغة نموذج اقتصادي عام. ويشمل هذا النموذج القيود التي تفرضها المبادىء الشرعية الإسلامية على القيـام بالعمليـات المـاليـة، ويقـدم النمـوذج ـ كمـا سبق بيـانه في البحث ـ صورة معقولة لاقتصـاد تتعـامـل فيـه العـوامـل المختلفـة والقطـاعات الاقتصادية معاً، على أساس عقود المشـاركـة في الـربـح والخسارة، ويستفيد النموذج الذي جرى تطويره في هذه الورقة، من المنطلق الـذي يبـدأ بسلوك الأفـراد على المستـوى الاقتصـادي الجـزئي، وقـد ترجم إلى علاقـات اقتصـاديـة عامـة. ويتعـامـل الأفراد والمؤسسات وباقي العوامل الاقتصادية على أسـاس العمليـات الـلاربـويـة على المستـوى الاقتصـادي الجـزئي، ومـا يتـولـد عن هذه المعـامـلات من نتـائج تنعكس على الاقتصاد كله. ويوضح النموذج أنه بالامكان استخدام المفـاهيم والأسـاليب الاقتصـاديـة المعتـادة استخـدامـاً نافعاً في تحليل القضايا والمفاهيم النظـريـة في الاقتصـاد الإسـلامي. إضافة إلى أن تحليل نموذج الاقتصاد الكلي اللاربوي ـ المطـروح في هذه الـورقـة ـ يبين أن مُعدل المشاركة في الربح فعّال إلى حد لا يستهان به في التحـرك في الاتجـاه المنـاسب لاعادة مستوى التوازن العام للطلب الكلي، إضافة إلى ذلـك، فقـد تبين أن التغيـرات في معـدل المشاركة في الربح الناتجة عن تغير في التضخم المتوقع، تساوي معكوس نسبة معدل الربح أومعدل العائد الصافي في الاقتصاد الإسلامي بصـورة عامـة. وهكـذا ـ وفق ما تمت منـاقشتـه في هذه الـورقـة ـ فإن معـدل المشاركة في الربح، ومعدل الربح، أومعدل العائد الصافي في نظام اقتصادي عام، وسوق المرابحات، تعكس روح التعـاون البـالغـة الأهميـة بالنسبـة لادارة شؤ ون اقتصـاد تتعـامـل فيه مختلف العوامل الاقتصادية معاً، على أساس عقود المشاركة في الربح والخسارة.

وختـامـاً، فإنّـه بالامكـان التـوصـل إلى مضامين معينة لسياسة هذه الدراسة، تتصل بممارسة الأعمال المصرفية الإسلامية، ويبدوأن للنظام القائم على العدالة، والذي يجري

تنفيـذه جزئيـاً في الأقطـار الإسـلاميـة ، مزايا يعتد بها من ناحية اقتصادية بحتة ، إضافة إلى توافقه مع الاطار الشرعي الإسلامي في ضوء وضع سياسة عامة ، فباستطاعة المرء أن ينتقل من التحليل الموجود في الورقة ، لمناقشة الرأي في أن الوقت قد حان لاقامة مؤسسات مالية جديدة كالأسواق المالية الإسلامية ، وأسواق رأس المال الإسلامية ، والمشاريع الإسلامية ، والسـوق الإسـلاميـة المشتـركـة ، وغيـر ذلك ، في أرجاء العالم الإسلامي جميعها ، وذلك استكمالاً لأعمال المصارف الإسلامية القائمة من قبل .

الملحق الأول:

نظام المعادلات الخطية لنموذج اقتصادي كلي قائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة

إن المعـادلات الخطيـة للدالات من (21) إلى (27) مبينـة في المعادلات من (28) إلى (34) على التوالي:

$$d(\omega/P) = F_{NK}\, dk + F_{NN}\, dN \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (28)$$

$$dN = N'd(\omega/P) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (29)$$

$$dY = F_K dk + F_N dN \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (30)$$

$$\begin{aligned} dC = {} & C_1 dY - C_1 dT - C_1(\delta - \mathrm{In}K)dK - C_1(K - \mathrm{In}\delta)d\delta \\ & - [C_1\{(M + \Omega)/p\} + C_2 - C_1 \mathrm{In}\pi]d\pi \\ & - (C_1\pi/p)(dM + d\Omega) \\ & + \{C_1\pi(M + \Omega)/p^2\}dp + (C_1 \mathrm{In}L)dL \\ & + (C_1 \mathrm{In}K + C_2\Phi)dk \\ & + (C_1 \mathrm{In}\Phi + C_2 k)d\Phi + C_1(n-1)dx \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (31) \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} dI = {} & I'_{nK} dK + I'_{nN} dN + I'_{nk} dk + I'_{n\Phi} d\Phi + I'_{n\pi} d\pi \\ & + I'_{n\delta} d\delta \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (32) \end{aligned}$$

$$dY = dC + dI + \delta dK + K d\delta + dG \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (33)$$

$$(1/p)dM - (M/p^2)dp = m_k dk + m_Y dY \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (34)$$

واستخدمت العلاقات التالية لاشتقاق المعادلات الخطية السابقة:

$$n = \left[F_K - (\kappa\Phi + \sigma - \pi)/(\kappa\Phi - \pi) \right] + 1 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (35)$$

ويتمثل اشتقاقها الكلي في الصيغة التالية :

$$dn = \left\{ 1/(\kappa\Phi - \pi) \right\} (F_{KK}dK + F_{KN}dN - d\sigma - n\kappa d\Phi$$
$$- n\Phi d\kappa + n d\pi) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (36)$$

وكـذلـك

$$n = n(K, N, \kappa, \Phi, \sigma, \pi) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (37)$$

يتمثل اشتقاقها الكلي في الصيغة التالية :

$$dn = n_K dK + n_N dN + n_\kappa d\kappa + n_\Phi d\Phi + n_\sigma d\sigma + n_\pi d\pi \ldots \quad (38)$$

وبمقـارنـة المعـادلات من (36) إلى (38) نصـل إلى مضمـون العلاقات من (39) إلى (44) مع افتراض أن $K\Phi > \pi$ على النحو التالي :

$$n_K = F_{KK}/(\kappa\Phi - \pi) < 0 \quad \ldots\ldots \quad (39)$$

$$n_N = F_{KN}/(\kappa\Phi - \pi) < 0 \quad \ldots\ldots \quad (40)$$

$$n_\kappa = -n\Phi/(\kappa\Phi - \pi) < 0 \quad \ldots\ldots \quad (41)$$

$$n_\pi = n/(\kappa\Phi - \pi) > 0 \quad \ldots\ldots \quad (42)$$

$$n_\Phi = -n\kappa/(\kappa\Phi - \pi) < 0 \ldots\ldots \quad (43)$$

$$n_\sigma = -1/(\kappa\Phi - \pi) < 0 \ldots\ldots \quad (44)$$

وبمقارنة المعادلتين (41) و (42) يتبين لنا أن :

$$n_\pi = -(1/\Phi)\, n_\kappa \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (45)$$

إن نظام المعادلات الخطية للنموذج تظهر في شكل مصفوفة المعاملات التالية :

$$
\begin{bmatrix} d(w/p) \\ d_N \\ dY \\ dC \\ dI \\ dk \\ dp \end{bmatrix}
\begin{bmatrix}
1 & -F_{NN} & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\
-N' & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\
0 & -F_N & 1 & 0 & 0 & 0 & 0 \\
0 & -C_{1}1n & -C1 & 1 & -C1(n-1) & -(C1Ink+C2\Phi) & -Cn(M+\Omega)/p^2 \\
0 & -I'nN & 0 & 0 & 1 & -Ink & 0 \\
0 & 0 & 1 & -1 & -1 & 0 & 0 \\
0 & 0 & m_Y & 0 & 0 & m_K & M/p^2
\end{bmatrix}
=
\begin{bmatrix}
F_{NK}dk \\
0 \\
F_{YK}dk \\
-C_{1}dT - C1(\delta - InK)dK - [C1(M+\Omega)/p) + C2 - C_{I}n\pi]d\pi \\
I'nKdK + I'_{n\pi}dk \\
dB + \delta dK \\
(1/p)dM
\end{bmatrix}
$$

عند ملاحظة المصفوفة المبينة أعلاه، نجد النظام الرياضي قابلاً للحل على مراحل، فيمكن حل النظام الرياضي الجزئي 2×2 وفيه المعادلتان الأولى والثانية، وبعدها نستخدم النتائج لحل النظام الرياضي الجزئي 3×3 ، المتضمن المعادلات الثلاث الأولى ،

وفي النهـايـة نصل إلى حل النظام الرياضي (أي المصفوفة 7×7) بكامله. وهذا النظام يجيز لنا تجزئة المصفوفة وايجاد حلول لكل جزء، ومن ثم نجمع حلول الأجزاء لنصل إلى الحل الكلي. وبعبـارة أخـرى، يمكن صيـاغـة نظام أو أكثر من الأنظمة الجزئية المنفصلة، التي يمكن حلهـا بشكـل منفصـل عن بقيـة النظـام. ويمكن أن يستعمـل حلهـا لتحـديـد حل المتغيرات المتبقية للنظام بأكمله.

وبمراجعة المصفوفة، نجد المعادلتين (28) و (29) تشكلان معاً شبه مجموعة منفصلة تحـدد قيم التـوازن لمعـدل الأجـور الحقيقي ومستـوى العمـالـة. وعـلاوة على ذلك، فإن المعادلات من (28) إلى (30) تشكل معاً نظاماً جزئياً آخر، يحدد قيم التوازن لمستوى الانتاج ومستـوى العمـالة، ومعدل الأجور الحقيقي. وبما أن المتغيرات قد حددت بشكل منفصل عن بقيـة النظـام، فإنّ المتغيـرات غيـر المحددة ضمنياً ـ ما عدا K ـ لا تؤثر في معدل الأجور الحقيقي أو العمـالـة أو الانتـاج. ويحلل النظـام في التحليـل النهـائي بالطـريقة الجزئية، فيتحـدد أولاً معـدل الأجـور الحقيقي والعمالة والانتاج، باستخدام المعادلات من (28) إلى (30). ثم بمعـرفـة أن مستـوى الانتـاج محـدد في النظـام الـريـاضي، وبمعرفة K، فإن بقية المعـادلات في النظـام تؤكـد على أن الطلب الكلي على الانتـاج منسجم مع معـدل ـ أو مستوى ـ الانتاج في حالة التوازن الاقتصادي.

وتنـاول التحليـل في هذا البحث أسلوبين لتحـديـد الطلب الكلي، ففي الأسلوب الأول، تم افتـراض أن المعـامـل dp في دالـة الاستهـلاك (31) يسـاوي صفراً، وهذا يجعل العبـارة $-C1\Pi(M+\Omega)/P^{2}-$ كلّهـا تسـاوي صفـراً. وفي هذه الحـالـة، فإن النظـام الـريـاضي الجـزئي الـذي يتضمن المعادلات من (31) إلى (34) يمكن أن يجزأ إلى نظامين ريـاضيين مستقلين: أحـدهمـا يتضمن المعـادلات من (31) إلى (33) والثـاني يتكـون من المعادلة (34) فقط.

الملحق الثاني:

سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة عندما تكون $\Omega = 0$:M+

تأثير التغيرات في G و T و Π على k:

بتعـويض قيمـة كل من dC و dI في المعـادلات (31) و (32) و (33) وتبسيـط النمـوذج بافـتـراض أن $d\Phi = 0$ و $d\delta = 0$ و $k = 0$ الـذي يشـيـر إلـى أن $d(W/P) = dN = dY = 0$ ، نحصل على:

$$-C_1 dT + \left[(C_2\Phi + C_1 \ln k) + \{ (C_1(n-1) + 1) I'nk \right] dk - 1\,(1/\Phi)\,(C_2\Phi + C_1 \ln K) + \left[C_1(n-1) + 1) I'nK \right] d\Pi + dG = 0 \quad (46)$$

أو

$$-C_1 dT + H dK - (H/\Phi)\, d\Pi + dG = \ldots\ldots\ldots\ldots (47)$$

أو

$$dk = (C_1/H)(dT + 1/\Phi)\, d\Pi - (1/H)\, dG \ldots\ldots (48)$$

حيث:

$$H = (C_2\Phi + C_1 \ln k) + \{ C_1(n-1) + 1 \} I'nk. \quad (49)$$

وهـو المشتق الكـامـل للطلب الكلي المتعلق بنسبـة (حصة) المشاركة في الأرباح. ويظهر التحليـل التـالي أن H يجب أن تكـون سالبة، ليصبح النموذج ثابتاً أو مستقراً. وكي تكون H سالبة يجب التأكيد على وجود الحالة الشرطية التالية:

$$(-C_2\Phi / C_1) > \ln k + (n-1) I'nk \ldots\ldots\ldots\ldots (50)$$

ومن السهل التأكيد على أن قيمة $I'nk+(n-1)I'nk$ تساوي $\partial k/\partial YD$ إذاً فحالة الثبات أو الاستقرار تشترط أن يكون الارتباط بين الدخل الصافي ونسبة (حصة) المشاركة في الأرباح أقل من الكمية $C_1 / \Phi C_2$ -

وبافتراض أن $H < 0$ فإن المعادلات من (51) إلى (53) يمكن اشتقاق مدلولاتها من المعادلة (48):

$$\partial k/\partial T = (C1/H) < 0 \quad .... \quad (51)$$

$$\partial k/\partial G = -M1/H) > 0 \quad .... \quad (52)$$

$$\partial k/\partial \pi = (1/\Phi) > 0 \quad .... \quad (53)$$

والمعادلة (53) أيضاً تدل على أن :

$$\partial k / \partial \pi - (1/\Phi) = 0 \quad .... \quad (54)$$

تأثير التغيرات في G و T و π على الاستثمار:

عند افتراض أن $d\Phi = d\delta = dk = 0$ يمكننا إعادة صياغة المعادلة (32) على النحو التالي :

$$dI = (I'n_k)\, dk + I'n\pi)\, d\pi \quad .... \quad (55)$$

وعند تعويض قيمة $n\pi$ من المعادلة (45) نحصل على :

$$dI = (I'n_k)dk - (1/\Phi)I'nk\,d\pi \quad .... \quad (56)$$

ولكن المعادلة (48) تحتم أن : $k = k(T, G, \pi) \quad .... \quad (57)$

وهذا يشير إلى أن :

$$dk = (\partial k/\partial T)dT + \partial k/\partial G)dG + (\partial k / \partial \pi \quad .... \quad (58)$$

وبتعويض المعادلة (58) من المعادلة (56) نحصل على :

$$dI = I'n_k(\partial k/\partial T)dT + I'nk(\partial k/\partial G)dG$$
$$+ (I'nk(\partial k/\partial \pi) - (I'nk)/\Phi d\pi \quad ...... \quad (59)$$

وهي بدورها تؤدي إلى العلاقات التالية :

$$\partial I / \partial T = I'nk\,(\partial k/\partial T) > 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (60)$$

$$\partial I/\partial G = I'nk\,(\partial k/\partial G) < 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (61)$$

و

$$\partial I/\partial \pi = I'nk\,(\partial k/\partial \pi - 1/\Phi) = 0 \quad \ldots\ldots\ldots \quad (62)$$

تأثير التغيرات في G و T و π على الاستهلاك:

عند تعويض كل من المعادلتين (55) و (58) من المعادلة (31) وبناء على الفرضية :

$$dK = dY = dN = d(W/P) = d\Phi = d\delta = 0$$

تنتج المعادلة التالية :

$$dC = (-C_{1} + \{-C1(n-1)I'nk + C1Ink + C2\Phi\}\,(\partial k/\partial T)\,dT$$
$$+ [C1(n-1)\ I'nk + C1\ Ink + C2\ \Phi]\,(\partial k/\partial G)\,dG$$
$$+ [C1(n-1)I'nk + C1\ Ink + C2\Phi]\,[\partial k/\partial \pi) - (1/\Phi]\,d\pi \ldots \quad (63)$$

أو

$$dC = -C_{1} + H(\partial k/\partial T)\,dT + H(\partial k/\partial G)\,dG$$
$$+ H\{(\partial k/\partial \pi) - (1/\Phi)\}\,d\pi \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (64)$$

تبين المعادلة (64) - مع وجود H السلبي إضافة إلى أن n ليست أقل بكثير من الوحدة - العلاقة التالية :

$$\partial C/\partial T = -C_{1} + H(\partial k/\partial T) < 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (65)$$

$$\partial C/\partial G = H(\partial k/\partial T) < 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (66)$$

و

$$\partial C/\partial \pi = 0 \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (67)$$

طريقة التسربات والمدخلات (leakage - Injection Approach):

عندما تكون $M + \Omega = 0$ فإنه يمكن كتابة الدخل الصافي (المستهلك) على النحو التالي :

$$YD = Y - T - \delta K + (n-1)\,I \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (68)$$

ويمكن كذلك ـ عند توزيع هذا الدخل بين الاستهلاك والادخارات ـ إعادة كتابته بحيث أن :

$$S + C = Y - T - \delta K + (n-1)I \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (69)$$

وعند تعويض Y من المعادلة (26) في المعادلة (69) نستخرج معادلة الشرط التوازني التالية بشكل طريقة التسربات والمدخلات :

$$G + nI = S + T \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (70)$$

إن الميول الحدية للدالات $G+n$ و $S + T$ تعمل ـ بحكم حتمية الميل الحدي ـ في جدول الاستثمار وجدول الادخار على التوالي ، وذلك لأن G و T تتحدد قيمتهما من خارج النموذج ، لأنهما يمثلان متغيرات غير ضمنية . والميل الحدي لجدول الاستثمار هو:

$$\partial I/\partial K = nKI + nI'nK < 0 \quad \ldots\ldots\ldots \quad (71)$$

بافتراض الحالة الشرطية : $I > -nI'$

والميل الحدي لجدول الادخار يظهر على النحو التالي :

$$\partial S/\partial K = (\partial YD/\partial K) - (\partial C/\partial K)$$
$$= (\partial YD/\partial K) - \{C1(\partial YD/\partial K) + C2\} \ldots (72)$$

وبفرض شرط الثبات أو الاستقرار

$(\partial YD/\partial K) < (-C2\Phi/C1)$ which implies:

$$(\partial S/\partial K) < (1-C1)(-C2\Phi/C1) - C2 \ldots\ldots \quad (73)$$

وعليه ، فإن ثبات النظام يتطلب أن يكون الميل الحدي لجدول أو دالة الادخار أقل من الرقم الموجب الذي يمثل حصيلة المعادلة $(1-C1)(-C2\Phi/C1)-C2$ والقيمة هنا يمكن أن تكون موجبة ، صفراً وحتى سالبة .

طريقة صناديق المضاربة (Mudarabah Funds Approach):

بتعويض قيمة G في المعادلة (70) من المعادلة (15) نستنتج أن :

$$(\dot{\Omega}/P) + (\dot{M}/P) + nI = S \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (74)$$

Comparison of equations (70) and (74) implies :

$$(\dot{\Omega}+\dot{M})/P = S - nI \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (75)$$

and

$$(\dot{\Omega}+ \dot{M})/P = G - T \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (76)$$

الملحق الثالث:

التحليل الرياضي لحالات الاستقرار للنموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة:

At an instant S, it must hold that

$$dp/ds = \sigma[\{C(Y_{D_j}\ k\Phi - \pi) + I(n-1) + G + \delta K\} - F(K,N)] \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (78)$$

where $\sigma' > 0,\ \sigma(0) = 0$

and $dk/ds = \beta\ [m(k,\ Y) - M/p]$ ....(79)

where $\beta > 0, \quad \beta(0) = 0$

According to Taylor's theorem an arbitrary function, F(x), for which the values of the function at $x = x0$ and the values of derivates of the function at $x = x0, F'(x0), F''(x0)$ etc. are known, the function F(x) can be expanded around the point $x0$ as follows (Chiang, 1974, 270):

$$F(x) = [F(x0)/0!] + (F'(x0)/1!)(x-x0) + \ldots\ldots + (F(x0)/n!)(x-x0) + Rn \quad \ldots\ldots\ldots (80)$$

where Rn denotes a remainder.

Imagine Taylor's expansion of the functions (78) and (79) and focus attention on the first order part of the Taylor expansion of the functions around equilibrium values of the variables so that the equations (78) and (79) are approximately given by:

$$dp/ds = \sigma' H(k - k0) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \quad (81)$$

and

$$dk/ds = \beta m_{k}(k - k0) + (M/p^2)(p - p0) \quad .....(82)$$

where pO and kO are the original equilibrium level of prices and the profit - sharing ratio.

Equations (81) and (82) form a first order linear differential system of the form:

$$dx/ds = Ax \quad .... (83)$$

where A is the matrix of coefficients and x is the vector of indigenous variables. The system (83) will be stable if the eigenvalues of the characteristic equation

$$A - \lambda I = 0 \quad .... (84)$$

have negative real parts.

The corresponding characteristic equation for the system given by equations (81) and (82) are:

$$\lambda^2 - \beta' m_k \lambda - \sigma' \beta' (M/p^2) H = 0 \quad .... (85)$$

For the eigenvalues to possess negative real parts, the coefficient of $\lambda = \beta' m_k$ and the constant term $= -\sigma \beta' (M/p^2) H$ both must be positive. Thus the necessary and sufficient conditions for the system to be stable are:

$$\beta' m_k < 0 \quad .... (86)$$

$$\sigma' \beta' (M/p^2) H < 0 \quad .... (87)$$

Since σ', β' and M/p2 are all positive, the system will be stable if:

$$m_k < 0 \quad .... (88)$$

and

$$H < 0 \quad .... (89)$$

الملحق الرابع :

سلوكية النموذج الاقتصادي الكلي القائم على أساس المشاركة في الربح والخسارة عندما تكون $M + \Omega \neq$ □

Substitution of equations (31) and (32) into equation (33) and simplifying by assuming $d\Phi = d\sigma = dK = dN = dY = d(w/p) = 0$, yields the following relation:

$$-C_1 dT + H dk - (1/\Phi)(H + \Phi C_1 (M + \Omega)/p) d\pi + dG + [(M + \Omega)/p] C_{1\pi} (dp/p) = 0 \quad \ldots\ldots (90)$$

Substitution of the value of dp/p from equation (77) into the equation (90) yields:

$$J dk = C_1 dT - dG + (1/\Phi)(H + \Phi C_1 (M + \Omega)/p) d\pi - (1/M)[(M + \Omega)/p] C_{1\pi} dM \quad \ldots\ldots (91)$$

where

$$J = H - m_k [(M + \Omega)/M] C_{1\pi} \quad \ldots\ldots (92)$$

J represents responsiveness of aggregate demand to variations in the profit - sharing ratio and it is required that J must be negative for the system to be stable. Assuming that J is negative, equation (91) dictates the following relations:

$$\partial k/\partial G = (-1/J) > 0 \quad \ldots\ldots (93)$$

$$\partial k/\partial T = (C_1/J) < 0 \quad \ldots\ldots (94)$$

$$\partial k/\partial M = -(1/M)[(M + \Omega)/p] C_{1\pi}/J > 0 \quad \ldots\ldots (95)$$

ثبت المصادر والمراجع:

أ ـ العربيـــة:

١ ـ بادال موكرجي Badal, Mukherji
نموذج تحليل كلي لنظام الزكاة في الإسلام، ترجمة أسامة الدباغ، جامعة الملك عبدالعزيز، جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الأول، العدد الأول، صيف ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، ص٣٥-٥٣.

٢ ـ كارستن، أنجو Ingo, Karsten
الإسلام والوساطة المالية، ترجمة: خالد كتبي ومقبل الذكير والتجاني عبدالقادر، ومراجعة وتعليق الدكتور رفيق المصري، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدّة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الثاني، العدد الأول، صيف ١٤٠٤ه / ١٩٨٤م، ص٦٠-٩٩.

٣ ـ الدكتورة كوثر عبدالفتاح الأبجي،
دراسة جدوى الاستثمار في ضوء أحكام الفقه الإسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الثاني، العدد الثاني، شتاء ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م، ص١-٤٤.

٤ ـ مختار محمد متولي،
التوازن العام والسياسات الاقتصادية الكلية في اقتصاد إسلامي، جامعة الملك عبدالعزيز؛ جدة، المركز العالمي لأبحاث الاقتصاد الإسلامي، مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، المجلد الأول، العدد الأول، صيف ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، ص١-٣٣.

ب ـ الأجنبيـــة :

1 - Hamdi, A. "The Operations of Faisal Islamic Bank (Sudan)," paper delivered at the International Conference on Islamic Banking and Insurance, June, National Print and Publishing House. Khartoum, Sudan, 1981.
2 - Khan, M. Fahim, "Islamic Banking as Practiced Now in the World," in Money and Banking in Islam, ed. by Ziauddin Ahmad, Munawar Iqbal, and M. Fahim Khan (Islamabad: Institute for Policy Studies, 1983), pp.259-76.
3 - Khan, Waqar Masood, Towards an Interest - Free Islamic Economic System (Leicester, U.K: The Islamic Foundation, 1985).
4 - Sargent: Thomas. Macroeconomic Theory. Academic Press, New York (1979).
5 - Siddiqi, M.N. Banking without Interest (Islamic Publications, Ltd., Lahore Pakistan, 1976).

Udovitch, Abraham L., Partnership and Profit in Medieval Islam (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1970).

التعليق الأول

الدكتور محمد عبدالمنان*

لقد سعى الدكتور البدور ـ جادّاً ـ في بحثه إلى استبدال نظام المشاركة في الأرباح بالنظام المالي القائم على أساس الفائدة، وذلك من خلال نموذج اقتصادي محدث ومستنبط من النظام الاقتصادي التقليدي. وقدّم لنا الباحث ـ في الجزء الأول من بحثه ـ صورة جلية ومحددة لأشكال مختلفة من عقود الأعمال الجائزة شرعاً، مع اهتمام خاص بتوضيح عقود المضاربة. وبمقدور ذلك الذي ليست لديه فكرة مسبقة عن هذه النماذج من العقود الشرعية وتنظيمات العمل الإسلامية أن يجد غايته في هذا الجزء من البحث.

ويحاول الباحث في الجزء الثاني من البحث تطوير نموذج اقتصادي متكامل لا يقوم على أساس الفائدة، معتمداً في ذلك على الأسلوب الاقتصادي التقليدي الذي يبدأ بدراسة الأنماط الاقتصادية الفردية لكل من الوكلاء والشركات والتجمعات على مستوى الاقتصاد الجزئي، ومن ثم انتقاله إلى علاقات اجتماعية أوسع على مستوى الاقتصاد الكلي. وفي واقع الأمر يتناول الدكتور البدور نموذجاً اقتصادياً كلّياً وتقليدياً لواقع السوق الاقتصادية، مستبدلاً نظام المشاركة في الأرباح بنظام الفائدة، ويخلُص في جهوده إلى طرح معادلات وتحليلات رياضية تقوم على أساس مراعاة الشروط الثابتة للاقتصاد الكلّي القائم على غير أساس الفائدة (وهي موضحة في الملحق).

ومع تسليمي بالمنهج الاستقرائي الذي يعتمده الباحث لتطوير هذا النموذج من منظور إسلامي، إلا أنني أرغب في طرح عدد من التساؤلات، وإبداء بعض الملاحظات التي تستوجب الحذر، مع إشارتي إلى عدد من الثغرات الموجودة في التحليل الذي قدّمه

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ـ جدّة.

الباحث، رغبة في إغناء هذا الحوار الاقتصادي وتقديم صورة أفضل لنموذج الاقتصاد الكلي القائم على أسس إسلامية.

وعليه، فإني أقدم عدداً من الملاحظات التي أرجو أن يأخذها الباحث بعين الاعتبار عندما ينقح بحثه:

١ - على الرغم من قبولنا المنهج الاستقرائي والتمثيلي الذي تبناه الباحث، إلا أنه من المفيد ملاحظة أن الفرضيات المتجانسة التي يقوم عليها النموذج الاقتصادي التقليدي، تهدف إلى تطوير وعي مادي واقتصادي عند رجال الأعمال، بأسلوب يتناقض مع روح الإسلام الهادفة إلى تطوير السلوك الاقتصادي عند الرجل المسلم.

٢ - من الضرورة بمكان، إدراج الفرضيات التي يتم من خلالها تطوير النموذج الاقتصادي، لتفادي التشويش الذي قد ينتج عن تغير هذه الفرضيات أو تعارضها بحيث يناقض بعضها بعضاً، وذلك من أجل معرفة ما إذا كانت بحوثنا هذه تفسّر الواقع المعاصر القائم، أو توضح لنا ممارسات الشركات والأسرة كما ينبغي أن تكون في إطار المجتمع الإسلامي المثالي، والحقيقة هي أن مقدمة البحث لم توضح هذا الأمر.

٣ - هل بإمكاننا في إطار مجتمع إسلامي - تقبل فكرة ارتباط ممارسات الشركات والمشاريع الاقتصادية بزيادة ربح مطّردة؟ وهل نحن واثقون حقًا من أن الغاية وراء رفع مقدار الربح تؤدي بالضرورة إلى تطوير سلوك التعاون الجماعي الذي يتبناه الباحث؟ فهذا النوع من التعاون قد يؤدي إلى اتحاد المنتجين وبالتالي ينشأ وضع يسوده احتكار غير مرضٍ.

أمّا هدف تحقيق زيادة في مقدار الربح في المجتمعات الاقتصادية الغربية فيتعرض إلى نقدٍ متزايد، وعلينا تطوير نظرية الاكتفاء وزيادة حجم المبيعات في سبيل إيجاد مفاتيح حلول هامّة ومثيرة.

وبما أن سلوك الشركة في المجتمع الإسلامي ينبغي أن يكون متفقاً ومبادىء الشريعة الإسلامية، فعلى كل شركة أن تطرح التساؤل التالي: ماذا يمكن للشركة أن تقدم من مساهمات عن طريق ما تنتجه؟ أو بعبارة أخرى: من هم الذين سيستفيدون من عملية

تحسين إنتاج الشركة، ونتبين ـ من خلال الإجابة على هذا التساؤ ل ـ الاختلاف الحقيقي بين الشركات الإسلامية وغيرها.

ويبنى الافتراض السابق على أساس أنه ينبغي للشركة في إطار المجتمع الإسلامي أن تحدد ممارساتها من خلال مفاهيم إيجابية كالايثار والاهتمام بالآخرين، وهذا أمر حث عليه القرآن الكريم والسنة النبوية الشريفة. وعليه فإن الشركة الواحدة عليها أن تمارس أنماطاً سلوكية تضم في ثناياها روح التعاون الاقتصادي في الجماعة، وذلك فيما يتعلق بعمليات إعادة التوزيع وتحديد الموارد. ولكننا لا نقول ـ بأي حال من الأحوال ـ أن الاقتصاد الإسلامي لا يهيىء الظروف لخلق تنافسٍ في السوق، وعلى الرغم من أن وجود التنافس بين الشركات لا يستدعي أن يكون العمل جماعياً، أي أن الاقتصاد الإسلامي يخلق السوق التنافسية على اعتبار أنها وسيلة تحديد، حتى عندما تأخذ بعين الاعتبار ارتباط أوضاع الفقراء والمحتاجين بعوامل الانتاج والاستهلاك. إلا أن الاهتمام بالآخرين يجب أن لا ينفصل عن التركيبة الداخلية للشركة، وهذا يخلق مشكلة حقيقية تتلخص فيما إذا كان سلوك الشركة يتميز فعلاً بالإيثار أم لا.

إن الاقتصاد يختلف عن العلوم الاجتماعية الأخرى، بكونه أقدر على حل مثل هذه المشاكل. فالاقتصاد يعرف ـ بشكل موضوعي ـ ما يحتاجه الفرد من خدمات ومواد، فقد يحصل الفرد على الطعام والرعاية الصحية، وإذا كان مستوى أدائه يتناسب مع ما يتلقى يوصف بأنه أنانيّ، ولكن إذا كان أداؤه يرتبط مع حصص غيره من الأفراد فيمكن أن تطلق عليه صفة الإيثار. وعليه، فإن جوهر الأمر ينحصر في تعريف نصيب الفرد ومن ثم يتدرج أي أمر آخر بشكل تلقائي.

ومن الممكن أيضاً أن نحدد ما إذا كانت الشركة تتصف بالإيثار أم لا بالنظر إلى ما تنتجه، إضافة إلى قرارات التسعير التي تتخذها. فالسلوك النابع من الإيثار قد يقود الشركة إلى انتاج بضائع وتقديم خدمات بحيث لا تتمكن من زيادة أرباحها أو مبيعاتها، وخاصة انتاج السلع التي يحتاج إليها الشعب عامة.

ويلقي الاقتصاد القائم على الايثار ظلالاً من الشك على حقيقة تأثير مفهوم باريتو

العملي للأفضليّة، وفرضية حال السوق المرتبط بالعرض بحيث تعتبر هذه الفرضية دليلاً على تحديد أسعار منتجات الشركة[1].

مقياس باريتو:

حتى الآن، يكمن العائق الأكبر الذي يحول دون استخدام معيار باريتو (Pareto Criterion) في معالجة مشكلة إعادة التوزيع، فإذا كان إعطاء «أ» يعني الأخذ من «ب»، فهذا يشير إلى أن قدرة أداء هذا المعيار محدودة، إذ انه يحول دون عملية النقل هذه. وعليه، فإن معيار باريتو لتقويم فاعلية أداء الشركة لا يمكن تعديله بحيث يمكن استعماله أداة تصلح لقياس مصالح العميل المستهلك، إلا إذا كانت عملية إعادة توزيع الدخل السائدة مقبولة في المجتمع.

ومن هنا، فإن معيار باريتو لا يمكن أن يطبّق على أي اقتراح لزيادة انتاج الشركة، باستثناء معدل الزيادة في الربح الذي يستفيد منه المستهلكون الفقراء على حساب الأغنياء. فالشركة في إطار اقتصاد إسلامي عاجزة عن الاستمرار في العمل إذا تجاوزت قضيةً غاية في الحساسية، تلك القضية المتمثلة في حالات المقارنة الفردية، أي أن الشركة ليس بمقدورها التعامل مع قضايا الإنتاج والتسعير المبنية على أساس واحد فقط هو عدم التسبب في ايذاء أي شخص في سبيل قضايا أخلاقية واجتماعية أشمل.

نظرية حالة الطلب:

وبسبب اعتبارات الايثار ذاتها، فإنه ليس بمقدور الشركة في إطار مجتمع اقتصادي إسلامي أن تستجيب على الدوام لظروف حالة الطلب، ذلك أن العرض القائم في السوق قد لا يوفر دائماً المعلومات الضرورية لاتخاذ قرارات تتعلق بانتاج الشركة. ومن هنا يبرز الفرق بين سلوك الشركة في ظل الاقتصاد الإسلامي وسلوكها في ظل اقتصاد السوق.

مرة أخرى، في حالة تفسير عوامل الأسعار ووظيفة الانتاج من خلال إطار إسلامي،

---

(١) عبدالمنان، م.، تكوين مجتمع اقتصادي إسلامي: ٢٤٣ ـ ٢٥٨ (منشورات الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة: ١٩٨٤م).

ينبغي أن يفهم بوضـوح أن الشـركـة التي تسيِّرها أهداف عديدة قد لا تقتضي تلبية حاجات شروط الطلب الأول أو الطلب الثـاني لزيـادة الـربح باستمرار، كما هي الحال في الاقتصاد الغـربي العلمـاني، ذلـك أن شروط الطلب الأول والثاني لا يتم الوفاء بها إلا إذا كان هدف المشـروع أو الشـركـة هو زيـادة الأربـاح. ولكن ـ ضمن نطـاق عمـل إسلامي ـ يصبح من الممكن إيجاد شركة تحقق شرط المطلب الأول، هذا إذا اعتبرنا العلاقة القائمة بين كمية سلعـة ما (Q) تسـوِّقهـا الشـركـة من جهة والربح الكلي لها (R) من جهة ثانية، فيمكن تحقيق المعـادلة: ($dR/dQ = 0$) أي: متغير الربح / متغير الكمية = صفر. وسواء كان الربح مرتفعاً أو متـدنيـاً، إذ قد تهـدف الشـركـة إلى تحقيق حد أدنى من الربح بدافع إسلامي محض، غير مكترثة بالاعتبارات الاجتماعية. وعليه، فنحن لا نحتاج دوماً للوفاء بشروط الطلب الثاني، والذي يقتضي أن يكون المنحنى (dR/dQ) سالباً. والحقيقة أن اختيار المتغيرات وتصنيفاتها إلى متغيـرات داخليـة وأخـرى خارجيـة، إضـافـة إلى الأسس التنافسية والتعاونية التي يقوم عليها عمل الشركة، يجب أن يتم بالرجوع إلى إطار عمل تراعى فيه القيم الإسلامية[1].

فنحن نرى أن الشـركـة في إطـار اقتصـاد إسـلامي لا تعبر دوماً عن استجابتها لطلب السوق، إذ أن السوق ربما لا تعكس بحقّ حاجات الناس الحقيقية. وهذا يقتضي أن تعيد الشـركـة بنـاء وتنظيم أولـويات الانتاج وإعادة فرص ايجاد الطلب. ولا يعني هذا أننا نطرح فكـرة أن الشـركـة في إطـار الاقتصـاد الإسـلامي شأنهـا شأن التعـاونيات الكبيرة في سوق الاقتصـاد المتقـدم، يمكن التصـريـح لهـا بمضاعفة الطلب إما عن طريق الاعلانات ذات الطابع التهجمي أو بالتواطؤ مع الوكالات الحكومية المتوقع لها أن تسيطر على تلك الشركات.

٤ - إنـه من الصعـوبـة بمكان، قبول فكرة أن يكون سلوك الشركة وعلاقات الانتاج المستخـدمـة في النمـوذج الغربي التقليـدي، بمـا في ذلـك الفـرضيات التقنية المتعلقة بالانتاج الهامشي للعمل ورأس المال على أساس أنه قيمة حرة ليس لها مردود مالي. وحتى ما يدعى أدوات التحليل الاقتصادي لا نستطيع القول إنه لا قيمة لها. فهي مصممة لتفسير

---

(١) منان، م.أ: الاقتصاد الإسلامي؛ النظرية والتطبيق: الفصل الأول (لاهور، شيخ محمد أشرف: ١٩٧٠م).

سلوك نظام اقتصادي معين ولا يفترض ـ في إطار اقتصاد إسلامي ـ أن ندفع الحدّ الأدنى من مستوى المعيشة (أقل أجر ممكن للعامل) حتى وإن وصلت انتاجيته الهامشية إلى الحد الأدنى من مستوى الأجر الذي يتقاضاه، للمحافظة على مستوى معيشي معقول في إطار حياة اجتماعية ما.

٥ ـ يقتضي وصف المؤلف لوظيفة الاستهلاك إعادة النظر فيه، وفي رأيي أن توضيح طبيعة وظيفة الاستهلاك يستلزم تحديد متغيرات لها جذورها في القرآن الكريم وفي السنة النبوية، فالدخل الجاهز له معنى مختلف في الفقه الإسلامي، وإضافة إلى الدخل الشخصي، ثمة متغيرات أخرى مثل التزامات الزكاة المدفوعة للعائلات، ومستوى استهلاك الجماعة، والدخل والالتزامات وغير ذلك، وهذه يتعيّن تقديرها وفقاً لفهم حقيقة الاستهلاك ووظيفته الحقيقية في المجتمع الإسلامي.

٦ ـ وعلى نقيض النظرة الاقتصادية الغربية الشائعة كما يتبناها بعض الاقتصاديين المسلمين، والتي تعتبر المصرف وسيطاً مالياً، أودّ أو أوضح أنه في إطار نظام عمل إسلامي يترتب على المصرف القيام بدورٍ وسيطي مزدوج، الأول يتمثل في تحريك الموارد المالية والثاني خاص في استغلال الثروة البشرية. وبشكل عام، فنحن نهتم في عقود المضاربة الإسلامية بتعبئة المصادر المالية، فماذا عن العامل المؤثر الآخر في المضاربة، والمتمثل بالجهود البشرية؟ هل من الممكن تطوير مفهوم نظام الأجر المعتمد على الربح أو إيجاده، بحيث يبقى جزء من الأجر محدداً، والجزء الآخر يكون مرتبطاً بانتاج الشركة لحل مشاكل الركود الاقتصادي.

٧ ـ وتجدر الإشارة إلى أن الاقتصاد الإسلامي ليس مجرد نظام قائم على أساس حقوق الملكية، كما بين الباحث، فهناك أساليب أخرى للتمويل (كالمشاركة في الأرباح). والقرآن الكريم، أحلّ العملياتالتي تقوم أساساً على التجارة والبيع. وبمعنى آخر، ينبغي للبنك الإسلامي أن تكون له صفات المصرف التجاري.

٨ ـ وأخيراً، يتوجب عليّ أن أبين بأنني شخصياً لست ضد العمليات الحسابية في تحليل الاقتصاد الإسلامي، إلا أنني أحذر من أنه بناء على المعلومات الإسلامية المتاحة لنا، فنحن غير مستعدين بعد لإعداد منظومة بإمكانها قياس المفهوم القرآني للتوحيد،

(وحـدانيـة الله وخضوع الانسان كلّياً له، والمفاهيم الإسلامية الأخرى مثل الحياة الآخرة، والأمـانـة، والعـدل، والاحسـان، والاعتدال، والاقتصاد، والتزكية، والإصلاح، والحلال والحـرام، وغيـر ذلـك من المفـاهيم القـرآنيـة والقيم الإسـلاميـة التي تنظم حدود الأنشطة الاجتماعية الاقتصادية لحياة الانسان على الأرض وطبيعتها ومجالاتها). فنحن بحاجة إلى منهـج حذر وأسلوب متيقـظ، وعلينـا أن نقـاوم المحـاولات التي من شأنها تحويل الاقتصاد الإسلامي إلى اقتصاد علماني.

وأخيـراً، أهنيء البـاحث على بحثـه القيم، وأُوافقـه الـرأي تماماً بأن الوقت قد حان لايجـاد مؤسسـات اقتصاد إسلامي، مثل: (أسواق نقد إسلاميّة وأسواق بضائع إسلامية)، فما نحتاج إليه هو تصريف الأمور، واقتراح حلول مقبولة إسلامياً للقضايا والمعضلات التي تواجهنا.

التعليق الثاني

الدكتور محمود سالم شحادة*

أرجو أن أنوه ـ أولاً ـ بالجهد الذي بذله الأخ الدكتور راضي البدور في هذه المحاولة من البحث في حقل من حقول الاقتصاد الإسلامي، آملاً أن تكون هذه المحاولة مقدّمة لأبحاث جادّة أخرى.

أما أوّل ما «يلفت النظر» في هذا البحث، فهو شيء من الاختلاف بين عنوانه ومحتواه، فالعنوان هو «اقتصاديات عقد المرابحة: المفاهيم والقضايا النظرية»، بينما موضوع البحث يكاد ينحصر في المضاربة على اعتبار أنها طريقة للاستثمار وقاعدة يقوم عليها المصرف الإسلامي، وبهذا يؤكد الباحث ما هو متعارف عليه من أن المصرف الإسلامي يستبدل مبدأ المشاركة بالمراباة. فيكون هذا المصرف ـ من جملة معانٍ كثيرة له ـ وسيلة لتعبئة أموال الجمهور واستثمارها وتوزيعها.

هذا، ومع أن البحث تطرق إلى جوانب كثيرة من الموضوع، إلا أنه تبقى تساؤلات عن جوانب أخرى أكتفي بالإشارة إلى ما يتعلق منها بمناسبة تلك الطريقة في الاستثمار على فرض سلامة شرعيتها. لما كان المضارب شخصاً لديه مهارة، فيجب أن يكون مستقلاً في عمله، وليس لصاحب رأس المال الحق في الاشتراك في هذا العمل، ولا يصح له حتى الرقابة أو الاشراف على العمل، إذ إن هذا قد يصل لدرجة التدخل في أنشطة المضارب وإبطال عقد المضاربة، لأن للمضارب وحده أن يتصرف برأس المال بمعرفته أفضل الطرق في التجارة والاستثمار. وإذا فرض أن الممول أو المصرف يسمح له بالرقابة والاشراف على العمل، فكيف يمكنه أن يسدّ النفقات المترتبة على مثل هذه الرقابة والاشراف، وإذا ما

* كلية الاقتصاد والعلوم الادارية ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

علمنـا أن تلك مهمـة صعبـة كثيـرة النفقـات بمـا تتطلبـه من توظيف فرق من المستشـارين والمهندسين والخبراء في عدد من المنشآت الصغيرة والكبيرة، فالسؤال هنا هو حول إمكان تحصيل شيء من الربح في هذه الطريقة من الاستثمار.

إذا خطر لنا التسليم بأن المصارف تستطيع التغلب على هذه المصاعب، وأنه يمكنها تحصيل الأرباح بطريقة المضاربة، فستكون المصارف ـ في هذه الحالة ـ أكثر ميلاً لتقديم سلف للمضاربين وحدهم.

ومن جهـة أخـرى، فقـد لا تُمْسك المشروعات المتموّلة أي دفاتر أوحسابات يمكن بواسطتهـا التـوصّـل إلى ربـح المشـروع الـذي يشتـرك فيه المصرف، أوقد يكون لها دفاتر وحسـابـات ولكنهـا غيـر خاضعة للمراقبة، وحتى الشركات الخاضعة للمراقبة يمكن لها أن تكيف حساباتها بحيث تظهر أرباحها أقل من حقيقتها، أوتظهر خسائر غير حقيقية، أوتبالغ في خسائرها، وذلك عن طريق التحكم بتقويم الأصول أوزيادة مبالغ الاستهلاك أوالرواتب والتعـويضـات المـدفـوعـة، ممـا يزيد على المصرف تكلفة المتابعة والمراقبة، وقد يضطر المصرف إلى تعيين ممثل له في كل مشروع يستفيد من تمويله.

ثم إن التمـويـل بالمشـاركـة قد يعرض صاحب المال إلى مخاطر الخسارة، وخاصة بسبب سوء تصـرف الـوكيـل المضـارب، والسـؤال هنـا حول إمكـان دعم تلك القـروض بضمانات، علماً بأن المضارب ـ بصفته وكيلاً ـ لا يفترض فيه أن يقدم أي ضمان، وحتى لو قدم ضماناً، فلن يكون مجدياً للمصرف، لأنه ـ طبقاً لمبدأ المضاربة ـ يتحمل المصرف أو الممول الخسارة، ولا جدوى من الرجوع إلى أي ضمان لتعويض تلك الخسارة.

ولمـا كان كثيـر من القـوانين والأعـراف المصرفية لا يسمح للمصارف بتعريض أموال المودعين إلى مثل هذه المخاطر، فإن هذا الاحتمال من شأنه أن يحد من إنشاء المصارف الإسلامية ومن نشاطاتها.

المنـــاقشـــات:

١ - الدكتور سامي حمود:

أورد الدكتور راضي البدور تعريفاً لشركة العقد باللغة الإنجليزية على أنها Commercial Partnership والترجمة الصحيحة على ما أظن أنها Contractual Partnership لأنها ليست مقصورة على التجارة وإنما على المشاركة التعاقدية بكل أشكالها، عرّف عقد المرابحة بأنه Funds are Provided for the purchase of so and so وهو يعني الأموال التي تقدم للشراء، بينما الواقع هو أن البنوك الإسلامية لا تقدم أموالاً إلى أحد، وإلا أصبحت بنوكاً ربوية، وإنما يشتري البنك السلعة بنفسه ويدفع المال ثمناً للبضاعة ثم يبيع هذه السلعة لمن يشتريها، وهذا هو الفرق الرئيسي، ذكر أن الايداع في المشاركة المتناقصة يتم في حساب مضاربة، وهذا اجتهاد من بعض المؤسسات المالية، وليس شرطاً، فالحرية التعاقدية في الفقه الإسلامي تعتبر من أوسع الأبواب. في تعريف المضاربة ذكر أن العامل في المضاربة هو وكيل. نعم هو وكيل في التصرف ولكن تكييفه القانوني أنه عامل شريك، فهو شريك في الربح، وكيل في التصرف، وأمين عند المحاسبة. فلو اخترنا الوكالة وحدها لكان أجيراً، وبالتالي يستحق الأجر على العمل سواء ربح أو خسر. أمّا تعريفكم للمرابحة بأنها التكلفة مضافاً إليها التمويل التجاري فيحتاج إلى بعض التعديل، فهي التكلفة مضافاً إليها الربح المعلوم المتفق عليه مسبقاً وليس التمويل التجاري.

٢ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته:

أولاً: أورد الباحث في تصنيفه للأعمال التجارية والمالية من منظور إسلامي الشركة والمضاربة، مع أن المضاربة هي صنف من الشركة، ولكنها شركة في الربح فقط، أما الشركة فقد تكون شركة في رأس المال وخلافه. ثانياً: وقع بعض اللبس في استخدام

ألفـاظ القـروض والمقتـرض، بدلاً من رب المـال أو المشارك أو الشريك. ثالثاً: إن عملية الربط بين المرابحة وعقود المشاركة يشكل بعض اللبس. رابعاً: أقترح أن يضيف الباحث عنصـر درجـة المخـاطـرة التي تتميـز بهـا البنـوك الإسلامية إلى عنصري المبلغ والزمن في الجدول الذي أعده عن نموذج معدل الربحية.

البحث الثالث:

الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي
أدلة عملية من البنوك الإسلامية

الدكتور أوصــاف أحــمــد

الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي: أدلة عملية من البنوك الإسلامية *

الدكتور أوصاف أحمد**

أولاً: مقدمة:

من المتفق عليه، أن البنوك الإسلامية تنمي أموالها عن طريق فتح حسابات مختلفة، كالحسابات الجارية وحسابات التوفير - بتفويض استثمارها أو من غير ذلك - وحسابات الاستثمار العادية أو الخاصة بخدمة العملاء في مجال استثمار أموالهم، أو تأمين ما يلزمهم على شكل المضاربة، أو المشاركة، أو البيع الآجل، أو المرابحة، أو التمويل برسم التمليك، أو القرض الحسن.

وقد قيل كثيراً في وسائل الائتمان هذه، على افتراض أن العائدات الحديّة في نطاق هذا الأسلوب من التعامل لن تكون عالية، هذا مع ضآلة المعلومات عن طريقة البنوك الإسلامية في استغلال هذه الوسائل، بما يكفي لتأمين التمويل اللازم.

أمّا كيف تستغل وسائل الائتمان المختلفة المتيسرة، وأي هذه الوسائل أيسر تطبيقاً بالنسبة لقطاعات معينة؟ فذلك هما السؤالان الأساسيان اللذان تصعب الاجابة عليهما من غير الرجوع إلى الممارسات الفعلية للبنوك الإسلامية. ولا بد لمن كان له اهتمام بهذه الأمور من أن يتغلب على صعوبة كبرى، هي عدم توفر المعلومات الكافية، حتى أن الميزانيات العمومية، وحسابات الأرباح والخسائر فيها، لا تعتبر كافية لتزويدنا بالمعلومات المطلوبة لمعرفة هذه الوسائل.

---

* إن الآراء الواردة في هذه الورقة لا تعبر بالضرورة عن وجهة نظر مركز البحوث والتدريب الإسلامي أو بنك التنمية الإسلامي. والورقة مبنية على دراسة أوسع عنوانها «تطوير البنوك الإسلامية ومشاكلها» والتي نشرها مؤخراً مركز البحوث والتدريب الإسلامي.

** المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

إن الهدف من هذا البحث هو دراسة وسائل الائتمان التي تمارسها البنوك الإسلامية، لبيان مدى أهميتها ودورها في المحصلة النهائية لعمليات الائتمان. وكذلك بيان بعض الملاحظات القصيرة على نسبة توزيع التسهيلات في مختلف القطاعات، إضافة إلى تعرّف آجال التسهيلات الائتمانية.

ثانياً: المنهج العلمي، الاستبيان، ونوعية الاستجابة:

لمّا كانت المعلومات المتوافرة عن البنوك الإسلامية ضئيلة، فقد رأينا من الأنسب جمع المعلومات المطلوبة بدراسة عيّنات من البنوك الإسلامية العاملة، وباشرنا هذه الدراسة خلال المدة الواقعة بين نيسان وتشرين الأول (أكتوبر) من عام ١٩٨٥م. ولمعرفتنا أن «الدراسة عن طريق البريد» ضعيفة في تحقيق التجاوب، لجأنا إلى الاتصالات الشخصية مع عدد من البنوك الإسلامية مباشرة، فتم تجهيز الاستبيان المناسب، وسلّم إلى البنوك الإسلامية التي اشتركت في الاجتماع الرابع لمديري عمليات البنوك الإسلامية، الذي عقد في الدوحة (قطر) في نيسان من عام ١٩٨٥م، وأرسل الاستبيان بريدياً إلى البنوك الأخرى التي لم تمثّل في ذلك الاجتماع، وقد بلغ عدد الاستبيانات المرسلة ثلاثين استبياناً. وتم تذكير المشتركين في اجتماع مديري عمليات البنوك الإسلامية الخامس الذي عقد في لوكسمبرغ من السابع إلى الثامن من تشرين الأول عام ١٩٨٥م بهذا الشأن، للإجابة على الاستبيان المرسل إليهم سابقاً.

وقد قسّم هذا الاستبيان ثمانية أقسام شملت في مجموعها ٥٥ سؤالاً، ضمّت ـ بالاضافة إلى المعلومات العامة ـ معلومات عن العمليات البنكية، والموجودات والودائع، وحساب الايرادات، وعمليات الائتمان وكيفية توزيعها على مختلف القطاعات، وآجال التسهيلات الائتمانية، ونسبة توزيع القروض والودائع، والدور الاجتماعي للبنوك الإسلامية، ومشاكل الجهاز المصرفي الإسلامي. هذا مع العلم أن المعلومات المشمولة في هذه الورقة معنيّة بالدرجة الأولى بعمليات الاقراض، وبنسبة توزيعها قطاعياً، وبآجال التسهيلات الائتمانية*.

---

* ورد في كتاب «تطوير البنوك الإسلامية ومشاكلها» للدكتور أوصاف أحمد معلومات أوفى حول هذا الموضوع.

وقد هدف الاستبيان إلى الحصول على معلومات وصفية وزمنية، وذلك في ضوء حقيقة أعمار البنوك الإسلامية، فعلى الرغم من حداثة عدد منها ـ بعد عام ١٩٨٣م ـ إلا أن كثيراً منها تأسس سنة ١٩٧٧م أو نحو ذلك. لهذا قدّرنا أن مجموعة المعلومات الزمنية المقدمة من البنوك الأقدم نسبياً، ستلقي ضوءاً على الاتجاهات المتغيرة لدى البنوك الإسلامية، كما ستكون مصدر فائدة للبنوك الإسلامية الجديدة على نحو خاص. وسنرى ـ فيما بعد ـ أن هذا الاتصال أدّى إلى نتائج مفيدة.

وقد استجاب من بين البنوك الإسلامية الثلاثين التي تم الاتصال بها ما بلغ مجموعه ثمانية بنوك فحسب، أي ما يمثّل نحو ٢٦٪ من عدد البنوك الإسلامية القائمة. فإذا سلّمنا بضعف إمكانية تحقيق التجاوب عن طريق الاتصال البريدي في مثل هذه الدراسة، ولم نغفل كذلك طبيعة المعلومات المطلوبة، أدركنا أن نسبة التجاوب مقبولة. أما البنوك الإسلامية التي تجاوبت معنا فهي:

١ ـ البنك الإسلامي الأردني ـ الأردن (١٩٧٩م).
٢ ـ بنك فيصل الإسلامي ـ القاهرة ـ مصر (١٩٧٧م).
٣ ـ البنك الاسلامي للسودان الغربي ـ السودان (١٩٨١م).
٤ ـ بنك التضامن الإسلامي ـ السودان (١٩٨١م).
٥ ـ بنك قطر الإسلامي ـ الدوحة ـ قطر (١٩٨٣م).
٦ ـ البنك الإسلامي الدولي ـ الدنمارك (١٩٨٣م).
٧ ـ بنك بنجلاديش الإسلامي ـ دكا ـ بنجلاديش (١٩٨٣م).
٨ ـ البنك الإسلامي السوداني ـ الخرطوم ـ السودان(١٩٨٣م).

وتحدد التواريخ المحصورة بين هلالين سنة تأسيس كل بنك منها.

وإذا رجعنا إلى الاستجابات، نجد أن بنكاً واحداً قد أجاب على البنود التسعة (بما فيها المعلومات العامة) الواردة في الاستبيان، وقد امتنع معظم البنوك الإسلامية من إعطاء معلومات عن بعض المسائل الحيوية، بينما قدّمت ستة بنوك معلومات عن العمليات البنكية، في حين لم يتجاوز عدد البنوك التي أعطيت معلومات عن نسبة توزيع تسهيلاتها الائتمانية ثلاثة بنوك. وهكذا، فإن المعلومات التي أُعطيت تشعر بوجود حاجة إلى مزيد

منها، مع مراعاة أن هذه المعلومات تعود إلى نشاطات تكاد لا توجد لدى البنوك الإسلامية، أو بعبارة أصح: لا تعرف هذه البنوك عنها شيئاً.

لقد كانت العينة المقدمة من البنوك الثمانية مرضية، فقد جاءت من بنوك إسلامية قديمة وأخرى حديثة، ومن بنوك إسلامية كبيرة وأخرى صغيرة. وبمقتضى لغة الأرقام، فإن البنك الإسلامي الأردني - بفروعه الأحد عشر - كان الأول في هذه العينة، وجاء بعده بنك فيصل الإسلامي المصري بفروعه العشرة، علماً بأن عدد فروع البنوك الثمانية تسعة وأربعون فرعاً. وجاءت العينات من ستة أقطار هي بنجلاديش، وجمهورية مصر العربية والدنمرك، والسودان وقطر والمملكة الأردنية الهاشمية، بمعدل بنك واحد من كل قطر باستثناء السودان، إذ شارك منها ثلاثة بنوك، ولم يغيّر عدم تلقي ردود جميع البنوك في دولة بعينها نتائج الدراسة التي تمت على مستوى البنوك فرادى.

ثالثاً: العمليات المالية في البنوك الإسلامية:

معظم العمليات التي تتم في البنوك التجارية تتم في البنوك الإسلامية، مع تعديلات هنا وهناك، إذ لا تتفق بعض العمليات مع أحكام الشريعة الإسلامية. أما العمليات فتشمل: قبول الودائع للحفظ أو الاستثمار، ومنح القروض والتسهيلات الائتمانية وفق أحكام الشريعة، وشراء العملات الأجنبية وبيعها، كذلك فتح الاعتمادات المستندية، وتحصيل قيمة السحوبات، وخصم الكمبيالات، وقبول بوالص الشحن، وغير ذلك على أساس استيفاء عمولة. وتقوم البنوك التجارية المعاصرة بمعظم هذه الأعمال بفائدة يتفق عليها، في حين تقوم بها البنوك الإسلامية بطريقة لا تتعارض مع أحكام الشريعة، فمثلاً تشتري البنوك الإسلامية العملات الأجنبية والسبائك الذهبية وتبيعها بالسعر السائد فحسب.

ويسهل تمييز البنوك الإسلامية من البنوك المعاصرة التي تتعامل بالفائدة، حيث يظهر في ميزانية البنوك الإسلامية، وفي جانب الموجودات بالذات، عدد من عمليات الائتمان التي تقرها الشريعة الإسلامية (مما لا تعرفه البنوك التي تقوم على أساس الفائدة) مثل عبارات: المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والمشاركة المتناقصة، والاستثمار المباشر،

والاجارة وغير ذلك. ويختلف ظهور هذه العمليات أو مزجها من بنك إسلامي إلى آخر. في حين أظهرت البنوك الثمانية المتجاوبة أنها تمارس المشاركة، وتمارس سبعة منها المضاربة، والمشاركة المتناقصة، والاستثمار المباشر.

ومن عجب أن خمسة بنوك لا غير تمارس المرابحة في أعمالها البنكية، مع أنها وسيلة ائتمان شائعة بين البنوك الإسلامية، أما الاجارة فلم يشر إلى التعامل بها سوى البنك الإسلامي الدولي / الدنمرك، والبنك الإسلامي / بنجلاديش. بينما ذكر بنك فيصل الإسلامي / القاهرة أنه يقوم بعمل الدراسات الضرورية لإدخال الإجارة ضمن تعامله في المستقبل القريب.

وفيما يلي لمحة عن العمليات التي تقوم معظم البنوك الإسلامية بها:

أ ـ المضاربة:

تقوم البنوك الإسلامية بتمويل المشاريع على أساس المضاربة، ويسمى البنك رب المال، ويسمى المتعهد أو الملتزم مضارباً، وهو الذي يقوم بالعمل في المشروع، ولا يتدخل البنك في تفاصيل العمل اليومية، وفي نهاية العمل يقسم الربح بين البنك والمتعهد بموجب الاتفاق السابق على حصة كل منهما، أما في حالة الخسارة، فإن رب المال ـ أي البنك ـ يتحملها وحده.

ب ـ المشاركة:

وتقوم البنوك الإسلامية أيضاً بتمويل المشاريع عن طريق المشاركة، كأن يتقدم متعهد ـ أو أكثر ـ بطلب تمويل لمشروع ما من البنك الذي يقوم وحده ـ أو بمشاركة آخرين ـ بتأمين الأموال اللازمة الكافية، ويكون لجميع الأطراف بما فيهم البنك حق الادارة والاشراف على المشروع، ولهم ـ أو لأي واحد منهم ـ الحق في أن يتخلّى عن هذا الحق، أما الأرباح فتوزع بين الشركاء حسب النسب المتفق عليها، والتي لا يشترط أن تماثل نسبة ما دفعه كل شريك من الأموال، وأما الخسارة فيشترط أن يتحملها الشركاء بنسبة ما أسهم فيه كل منهم في رأس المال.

جـ - البيع الآجـل:

تقـوم البنـوك الإسـلامية بتمويل التجارة على أساس البيع الآجل، حيث يوافق البنك على بيـع سلعـة معينـة بسعـرٍ يتفق عليه ويسدد بعد أجل معين. ويقوم البنك بتسليم السلعة (البضاعة) إلى عميله، الذي يصبح صاحب الحق الوحيد في التصرف بتلك البضـاعـة، ويكـون السعـر الذي يحدده البنك عادة شاملاً كلفة البضاعة على البنك مضافاً إليها نسبة من الربح. ويقوم العميل - بعد انقضاء الوقت المقرر - بدفع المبلغ المتفق عليـه، وقـد يتسـاهـل البنك مع عملائه فيسمح لهم بالدفع على أقساط يتفق الطرفان معاً عليها.

د - المرابحة للآمر بالشراء:

تتم هذه الطريقة بأن يطلب العميل إلى البنك أن يشتري له منفعة أو سلعة مقابل ربح معين وإلى أجـل معين للتسـديـد. وتقوم معظم البنوك الإسلامية باتباع هذا الأسلوب - أي المـرابحـة للآمر بالشراء - في شراء الخامات والبضائع والآلات والمواد الأخرى والتجهيـزات بسعـر ما، ثمُ تبيعهـا للعميـل على أساس «الكلفة مضافاً إليها نسبة من الربح تم الاتفاق عليها».

هـ - الاجـــارة:

تتم هذه العمليـة بأن تملك البنـوك الإسـلامية عمارات أو آلات أو تجهيزات وتؤجرها للعملاء مقابل أجر يتفق عليه، وتسمى العملية إجارة، ولها شروط تقرّ بالاشتراك مع المستأجر.

و - الاجارة المنتهية بالتمليك:

وثمـة طريقـة أخـرى للتعـامـل تقـوم بها البنوك الإسلامية، وهي وجه آخر من أُسلوب الاجارة السابق، يتملك البنك بموجبها أشياء منقولة أو غير منقولة ويؤجرها للعميل، مقـابـل تعهـد الأخير بأن يدفع أقساطاً متساوية في آجال معينة، ولمدة يتفق عليها في حساب توفير يفتحه البنك لهذه الغاية، ويعطي البنك تفويضاً بحق استثمار موجودات

الحساب، ويمكن إضافة الأرباح إلى هذا الحساب، وعندما تتكامل الأقساط يلغى العقد وتنتهي الاجارة، *وتنقل الملكية من البنك إلى العميل.

ز ـ القرض الحسن:

تقوم البنوك الإسلامية بهذه الخدمة الاجتماعية فتمنح أموالاً بدون فائدة للأفراد، وتسمي هذه التسهيلات قرضاً حسناً. وتتحرى البنوك الإسلامية أن تعطى هذه القروض لمن هم بحاجة إلى مساعدة ودعم، تمكيناً لهم من إعادة تأهيل أنفسهم مادّياً أو في سبيل تجاوز حاجة ملحة.

رابعاً: تصنيف أهمية عمليات الائتمان:

يمكننا القول أن البنوك الإسلامية تمتاز من نظائرها من البنوك والمؤسسات المالية التقليدية بأنها تؤدي خدمات مالية جديدة لعملائها، وتظهر هذه العلاقات الجديدة على نحو بارز في جانب المجودات (منه) في ميزانياتها، أي في حقل الجهات التي تقدم لها القروض. وقد بينا في الفصل السابق ممارسات البنوك الإسلامية في تلك الميادين، وقد يهم المتخصصين أن يعرفوا مدى تواتر استعمال وسائل الائتمان المختلفة لدى سائر البنوك الإسلامية، ومراعاة لذلك فقد طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا بمعلومات عن مدى تواتر استعمال هذه الوسائل، وكان الاستبيان شاملاً لستّ من هذه الوسائل الائتمانية، هي: المضاربة، والمشاركة، والمرابحة، والاجارة، والاستثمار المباشر، وصناديق التمويل المشتركة.

وقد طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا ـ على نحو خاص ـ بكشف عن سنة كاملة تبين فيه المبالغ الموظفة في كل نوع من أنواع الاقراض وعدد العمليات التي تمت في كلِ نوع. وقد حصلنا على المعلومات المطلوبة من ستة بنوك إسلامية، كما يظهر في الكشف الاحصائي الأول، وكانت المعلومات المقدمة من البنك الإسلامي الأردني أكثرها تفصيلاً. وكان البنك ـ في أول نشأته ـ يتعامل بعمليات تقرها الشريعة الإسلامية، وهي المضاربة والمشاركة والمرابحة، ومنذ سنة ١٩٨١م أضاف إلى نشاطاته التعامل في الاستثمار المباشر، ثم أدخل التعامل في صناديق التمويل المشتركة في نشاطاته منذ سنة ١٩٨٣م.

الجدول الأول

تصنيف أهمية المرابحة بين وسائل الائتمان لدى البنوك الإسلامية المختارة سنة ١٩٨٤م

البـنــــك	النسبة المئوية لعملية المرابحة من أصل التمويل المخصص جميعه
١ ـ البنك الإسلامي الأردني	٧٢,٠٠
٢ ـ البنك الإسلامي / بنجلاديش	٦٥,٣
٣ ـ بنك السودان الإسلامي	٥٣,٦
٤ ـ بنك التضامن الإسلامي	٦١,٤
٥ ـ بنك قطر الإسلامي	٩٧,٧

المصدر: من المادة المبينة في الكشف الاحصائي الأول.

ويلاحظ أن المرابحة تتقدم جميع وسائل الائتمان لدى البنك الإسلامي الأردني وإن كانت قد تراجعت قليلاً مع مرور الزمن لأنها كانت تمثل ٨٤٪ من التسهيلات سنة ١٩٨٠م. أما حصة المضاربة من مجموع التسهيلات لدى البنك نفسه فكانت قليلة متدنية، فقد كانت النسبة المئوية لسنتي ١٩٨١م و١٩٨٢م بمعدل ٤,٩٪ و٣٪ على التوالي، وفيما عدا هاتين السنتين، فقد تدنت نسبة المضاربة إلى أقل من ٢٪، وبالمقارنة مع المضاربة، نجد أن المشاركة كانت أحسن حظاً، فقد كانت نسبتها تتراوح حول ٧٪ بانتظام.

أما الاستثمار المباشر فكان ١٠٪ من مجموع التسهيلات. وقد أدخل البنك مؤخراً حساب صناديق التمويل المشتركة التي ارتفعت حصتها من ٢٪ من مجموع التسهيلات سنة ١٩٨٣م إلى ٤٪ سنة ١٩٨٤م.

أما بنك بنجلاديش الإسلامي ـ الذي يتعامل بشكل رئيسي في المشاركة والمرابحة

مع شيء يسير من التعامل في عمليات أخرى غير محددة ـ فقد ارتفعت نسبة المرابحة من ٥٠٪ سنة ١٩٨٣م إلى ٦٥٪ سنة ١٩٨٤م، وكذلك يظهر تقدم المرابحة بشكل أوضح في عدد العقود السنوية، فبينما كان مجموع عقود التمويل سنة ١٩٨٤م ٢٢٤٤ عقداً، كانت حصة المرابحة منها ٢١٥٦ عقداً، أي ما نسبته ٩٦٪، أما المشاركة فقد كان لها ٨٥ عملية، شكلت ٢٣٪ من مجموع التمويل لسنة ١٩٨٤م.

وكذلك برز تقدم عمليات المرابحة لدى بنك قطر الإسلامي، بل يكاد هذا البنك يحصر تعامله في المرابحة، فمن أصل ٢٣٠ عقداً أجراها سنة ١٩٨٣م، كانت حصة المرابحة منها ٢٢٩ عقداً، تشكل ٨٧٪ من مجموع المخصصات التمويلية، والباقي لعملية مشاركة واحدة. وفي سنة ١٩٨٤م كان للمرابحة ٦٦٥ عقداً من أصل ٦٦٧ عقداً، وللمشاركة عقدان.

أما في البنوك الإسلامية في السودان، فيبدو أن المشاركة كانت مرغوبة أكثر، فقد أجرى بنك التضامن الإسلامي سنة ١٩٨٣م ٢٦٩ عملية، كانت حصة المشاركة منها حوالي ٤٨٪، تمثل ٥٦٪ من مجموع التمويل لتلك السنة. ولكن هاتين النسبتين قد تدنتا إلى ٢٩٪ و٣٧٪ على التوالي سنة ١٩٨٤م، حسب المعلومات المتيسرة. وقد برزت أهمية المرابحة لدى بنك التضامن الإسلامي خلال سنتين، إذ بلغت نسبتها ٧٠٪ من عدد العمليات، و٦١٪ من المخصصات التمويلية. أما عمليات المضاربة لدى بنك التضامن الإسلامي، فقد كانت أربع عمليات لم تحقق أية أهمية نسبية.

أما البنك الإسلامي السوداني، فقدّم معلوماته عن سنة واحدة هي سنة ١٩٨٤م، وفيها تظهر استعمالات متنوعة لثلاث وسائل ائتمان رئيسية، فقد تمت لديه في تلك السنة ١٤ عملية مضاربة، مثّلت ٣٪ من مجموع عدد العمليات، و٣٪ من مجموع المخصصات المالية، أما الباقي فكان للمشاركة ٤٣٪ من المخصصات، وللمضاربة ٥٣٪ من تلك المخصصات.

تشير الأدلة المتوافرة بأن المرابحة أكثر شيوعاً وأكثر ظهوراً بين وسائل الائتمان لدى البنوك الإسلامية موضوع الدراسة، وقد تبينت الأهمية النسبية للمرابحة في مجموع

العمليات المالية لخمسة بنوك إسلامية في الجدول الأول الذي يتحدث عن نفسه*.

ويمكن أن نفترض بعض المبررات لتقدّم وسيلة المرابحة على غيرها من وسائل الائتمان لدى البنوك الإسلامية، ومثالاً على ذلك يمكن القول:

١ ـ المرابحة أقرب من غيرها إلى التمويل قصير الأجل.

٢ ـ ولأنها أنسب للتمويل التجاري الذي تنصب فيه معظم أموال الاقراض لدى البنوك الإسلامية (كما سنرى فيما بعد).

٣ ـ تعتبر المرابحة وسيلة ائتمان سهلة الاتباع وأن «قانون الابهام» أيسر للتطبيق فيها.

٤ ـ توجد عوائق إدارية واقتصادية وقانونية في التعامل مع الوسائل الأخرى، خاصة المضاربة على نطاق واسع وغيرها.

على أن هذه النقاط تبقى مجرد فرضيات ما لم نحصل على معلومات أوفر تجعل منها حقائق مقبولة.

خامساً: التوزيع القطاعي للتمويل:

من الطبيعي أن نسأل في العمل المصرفي الإسلامي هذا السؤال: ما القطاعات الاقتصادية التي تفيد من النظام المصرفي الإسلامي؟ ولعل نظرة إلى التوزيع القطاعي لمجمل التمويل الذي تقدمه البنوك الإسلامية، يلقي بعض الضوء على هذا السؤال، لذلك طلبنا إلى البنوك الإسلامية أن تزودنا بقيمة المبالغ التي منحتها لمختلف القطاعات في مختلف الأعوام، وقسّمت لهذا الغرض البنية الاقتصادية خمسة قطاعات رئيسية، هي: الصناعة الخفيفة، والزراعة، والانتاج الصناعي، والعقارات، والانشاءات، والتجارة. ولم يصل إلينا سوى ثلاثة ردود على هذا السؤال، وبالرغم من قلة عدد البنوك التي تجاوبت معنا، إلا أننا سنورد هذه الردود، آملين أن نقدّم بعض المعلومات عن هذه المسألة التي لم يتوافر لها إلا القليل من الأدلة الملموسة:

---

* قدم بنك فيصل الإسلامي ـ القاهرة ـ معلومات عن نسبة توزيع العمليات المالية المختلفة، ولكن تلك المعلومات كانت إجمالية، ومن أجل ذلك لم تدخل في تحليلاتنا هذه.

الجدول الثاني

التوزيع القطاعي للتمويل في البنوك الإسلامية المختارة سنة ١٩٨٤م، والنسبة المئوية من مجموع التمويل الممنوحة إلى:

البنـــك	الزراعة	الانتاج الصناعي	الصناعة الخفيفة	العقارات والانشاءات	التجارة
الإسلامي الأردني	٠,٥٣	٣٩,٧٩	١,٠٠	٢٥,٨٧	٣٢,٧٩
قطر الإسلامي	-	-	-	٩,٣٥	٩٠,٣٤
بنجلاديش الإسلامي	٠,٨٣	٢٦,١٠	-	-	٧٣,٠٧

المصدر: من المعلومات الواردة في الكشف الاحصائي الثاني.

ويمثل الجدول الثاني التوزيع القطاعي للتمويل في ثلاثة بنوك إسلامية، هي: البنك الإسلامي الأردني، وبنك قطر الإسلامي، وبنك بنجلاديش الإسلامي لسنة ١٩٨٤م، وقد ظهرت المعلومات المفصلة في الكشف الاحصائي الثاني. ولعل نظرة سريعة إلى الجدول الثـاني تبين أن قطـاعـات الانتـاج، والعقـارات والانشـاءات، والتجـارة تستنـزف معظم مخصصات التمويل لدى هذه البنوك الإسلامية، وأن للتجارة منها حصة الأسد، ففي بنك قطر الإسلامي استهلك ما نسبته ٩٩٪ من الأموال المقرضة في حقلي التجارة والعقارات، للأخيـرة ٩٪ وللتجـارة ٩٠٪. وفي بنـك بنجلاديش استهلكت التجارة والانتاج الصناعي ما نسبته ٩٩٪ أيضاً، منها ٧٣٪ لقطاع التجارة و٢٦٪ لقطاع الانتاج. أما في البنك الإسلامي الأردني فكـان التـوزيـع أعـدل، إذ نال قطـاع العقـارات والانشـاءات حوالي ربـع أمـوال التسهيـلات الائتمـانيـة، ووزع البـاقي بشكـل مقبـول بين الانتاج الصناعي والتجارة، أما الزراعة فنالت حصة لا تكاد تبين من مجموع الأموال المقرضة.

أمـا التـوزيـع الـزمني لتمـويل هذه القطاعات في البنوك الثلاثة، فيظهر في الكشف الاحصائي الثاني. وهو بالنسبة نفسها في بنك قطر الإسلامي وبنك بنجلاديش الإسلامي، لأنهما تأسسا سنة ١٩٨٣م، حيث بقيت نسبة التوزيع في سنة ١٩٨٤م على ما كانت عليه في سنـة التأسيس، أمـا في البنـك الإسلامي الأردني؛ فقد ظهرت تغيرات واضحة من سنة

إلى أخرى خلال المدّة ١٩٨٠م ـ ١٩٨٤م في نسبة توزيع التمويل على القطاعات المختلفة المذكورة في الجدول الثاني، فالتجارة مثلاً كانت نسبة حصتها ٧٣٪ في سنة ١٩٨٠م وبدأت تتناقص هذه النسبة تدريجياً وبشكل رتيب ومنتظم، بحيث وصلت إلى ٣٢٪ من مجموع التسهيلات الائتمانية في سنة ١٩٨٤م، بالرغم من أن التجارة لا تزال في المقدمة من حيث عدد العقود المبرمة أو المبالغ المستهلكة، أما الصناعات الخفيفة والزراعة فلم يتهيأ لهما تمويل عالٍ، وكانت نسبة حصتهما تتراوح بين ١٪ و٢٪ من مجموع التسهيلات، بينما ارتفعت قيمة الأموال التي استهلكها قطاع العقارات والانشاءات حتى سنة ١٩٨٣م، عندما حققت نسبة تزيد على ثلث التسهيلات عامة. في حين كانت النسبة ١٣٪ سنة ١٩٨٠م، ثم أخذت في التناقص، أما قطاع الانتاج الصناعي فكانت نسبة حصته من مجموع التمويل تتزايد باستمرار من حيث عدد العمليات، أو القيمة المطلقة، أو نسبة ذلك إلى مجموع التسهيلات الائتمانية.

يعتمد التمويل الذي يمنحه أي بنك لأي قطاع، بالدرجة الأولى، على عاملين هما: أُسلوب التمويل، والمدة المقررة للتسديد، وتشير البيّنات المقدمة من البنوك الإسلامية إلى أن التجارة تموّل عن طريق المرابحة، في حين تلجأ البنوك لتمويل قطاع الانتاج الصناعي عن طريق المشاركة، ولما كانت حاجات التجارة قصيرة الأمد بطبيعتها، فقد نجحت البنوك الإسلامية في تلبية تلك الحاجات بالرجوع إلى أُسلوب المرابحة. مع أنه لم يتبلور ـ حتى الآن ـ أُسلوب المضاربة في الائتمان، وعندما تتيسر الوسائل والطرائق لازالة العوائق المبدئية الحائلة دون تطبيق عقود المضاربة بنجاح، فإن البنوك الإسلامية تستطيع عندئذ تنويع عمليات الائتمان قطاعياً، وتلبية حاجة كل من قطاعي الزراعة والصناعات الخفيفة.

سادساً: آجال التسهيلات الائتمانية:

تعتبر جدولة آجال التمويل عاملاً هاماً في تقييم أي نظام بنكي، ونعني بجدول الآجال: التوزيع الزمني المخصص للتمويل، أي ما طول مدة التمويل التي يمنحها البنك لأيّة عملية محددة؟ إذ أنه من المسلم به أن الحاجة إلى التمويل تختلف من وحدة إلى أخرى، كما يختلف الوقت الممنوح من قطاع إلى آخر، وقد اتفق على تصنيف آجال التسهيلات الائتمانية على النحو التالي:

١ ـ التمويل قصير الأجل جداً، ولا يزيد أجل القرض على بضعة أيام أو بضعة أسابيع .
٢ ـ التمويل قصير الأجل الذي تقل مدته عن ٩٠ يوماً.
٣ ـ التمويل متوسط الأجل الذي تتراوح مدته بين ٣ أشهر و٦ أشهر.
٤ ـ التمويل طويل الأجل والذي قد تمتد فترته من سنتين إلى عشر سنوات أو أكثر.

وتحقيقاً للرغبة في معرفة الآجال التي تمنحها البنوك الإسلامية لعملياتها الائتمانية المختلفة، فقد أدرجنا طلب ذلك ضمن الاستبيان المرسل لها، وحددنا الآجال في الاستبيان ـ لغايات إحصائية ـ بستة أنواع :

١ ـ لمدة ثلاثة أشهر.
٢ ـ لمدة ٦ أشهر وأكثر من ٣ أشهر.
٣ ـ لسنة أو أقل، ولكن أكثر من ٦ أشهر.
٤ ـ لسنتين .
٥ ـ لثلاث سنوات.
٦ ـ لمدة تزيد على ٣ سنوات.

وقد تسلّمنا ردود أربعة بنوك هي : بنك قطر الإسلامي، والبنك الإسلامي الدولي ـ الدنمرك، وبنك بنجلاديش الإسلامي، والبنك السوداني الإسلامي. وتظهر المعلومات المقدمة منهم في الكشف الاحصائي الثالث، مع ملاحظة أن هذه البنوك الأربعة جميعها قد تأسست سنة ١٩٨٣م، مما يحصر المعلومات في سنتي ١٩٨٣م و١٩٨٤م. أما البنوك الأقدم فلم تتجاوب ـ لسوء الحظ ـ مع هذا السؤال.

وكما يظهر من المعلومات المقدمة، فإن معظم البنوك الإسلامية تتعامل إمّا في التمويل قصير الأجل لثلاثة أشهر أو أقل، أو تتعامل في التمويل متوسط الأجل لمدة سنة أو أقل، ولم يمنح بنك قطر أية تمويلات لمدة سنتين، في حين منحت البنوك الثلاثة الأخرى تمويلات تزيد آجالها على سنتين، غير أنها لا تشكل نسبة عالية في مجموع المبالغ المقدمة، ويمكن القول إن البنوك الإسلامية ـ بوجه عام ـ لا تميل إلى منح التمويلات طويلة الأجل، بل تحصر تعاملها في منح التمويلات قصيرة الأجل أو متوسطة الآجال.

سابعاً: الخلاصـة:

تضمنت هذه الـورقـة معلومـات هامـة عن توزيـع التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنـوك الإسـلاميـة، من: مضاربة، أو مرابحة، أو مشاركة، أو اجارة، أو استثمار مباشر، أو صناديق التمويل المشتركة. ويبدو أن المرابحة والمشاركة والاستثمار المباشر أكثرها انتشاراً لدى البنـوك موضـوع الـدرس، وتبقى المـرابحـة متقـدمـة على عمليات التمويل والائتمان الأخـرى لدى البنـوك الإسـلاميـة التي تمت دراسـة أوضاعها، وهذا التقدم يشمل عمليات الائتمان كلها، من حيث عددها، ومن حيث قيمة التمويل الممنوحة، وتحل المشاركة في المقام الثاني من حيث الأهمية.

أمّـا المضـاربـة، فحصتهـا من التمـويـل قليلة ومتـدنية جداً، وبالرغم من قلة الأدلة المحسـوسـة، إلا أن ما توصلنـا إليـه يدل على أن لعمليـات المـرابحـة السيطـرة في حقل التجـارة، وأن المشـاركـة هي الـوسيلة المستعملة في عمليـات تمـويـل نشـاطـات الانتاج الصناعي. ولما كانت المضاربة أميل إلى القروض طويلة الأجل، وهي العمليات التي لم تمـارسهـا البنـوك الإسـلاميـة إلى الآن، لذلـك كان التعامل بها ـ في الوقت الحاضر، وفي أحسن الحالات ـ محدوداً. أما استعمال المضاربة على نطاق أوسع في عمليات التمويل، فإنه يستدعي التحقق مسبقاً من بعض الضروريات التي لا توجد في الوقت الحاضر. فمثلاً تحتاج البنوك الإسلامية عندما ترغب في أن تضع المضاربة موضع التنفيذ، إلى مؤسسات تقييم المشـاريـع فنيـاً، فهي لا تمـول إلا المشـاريع السليمة فنياً، ومثل هذه المقدرة الفنية لازمة أيضاً لدراسة أي مشروع مطروح للتمويل لضمان صحة التقييم. وقد تكون في بعض البـلاد موانـع قانـونيـة أمام المضاربة، ولا بد كذلك من تسهيلات مناسبة لمراقبة المشروع وللتقييم متوسط الأجل، وما لم تتحقق هذه المتطلبات الأساسية، هي وغيرها، فإنه لا ينتظر من البنوك أن تتوسع في استعمال المضاربة وسيلة للائتمان.

وقـد تمت دراسـة التـوزيع القطاعي للتمويل بالنسبة لخمسة قطاعات رئيسية، هي: الـزراعـة، والانتـاج الصنـاعي، والصناعات الخفيفة، والعقارات، والتجارة. ولم تتجاوب البنـوك في هـذه الناحيـة، إذ وردت الأجـوبة في الحقيقة من ثلاثة بنوك فقط. وتم تحليل المعلومـات لعلهـا تلقي بعض الضـوء على مسـار التسهيـلات الائتمـانيـة لدى البنـوك

الإسـلاميـة. وأشـارت المعلومات المتوافرة إلى أن معظم التمويل يتجه إلى قطاع التجارة، حيث وصلت نسبـة الاستثمـار في ميـدان التجـارة في بعض البنـوك إلى ٩٠٪ من مجمـوع التمـويـل، وإذا جاز أن نأخـذ أي بنـك إسلامي مثالاً يحتذى لكل البنوك، فمن المنتظر أن تتنـاقص حصـة التجـارة من مجمـوع التمـويـل، كما حدث في البنك الإسلامي الأردني، حيث ارتفعت حصـة القطـاعـات الأخـرى على حساب قطاع التجارة، وقد تبين من تجربة البنك الإسلامي الأردني، وبنك بنجلاديش الإسلامي أنهما يموّلان قطاع الانتاج الصناعي على نطاق واسع، وهذا مؤشر على صحة العمليات، ويبشر بأن يزيد تمويل هذا القطاع. ونأمل ـ مع مرور الوقت ـ أن تتمكن البنوك الإسلامية من تعهد تمويل المشاريع بالرعاية.

هناك حقلان من حقول الاقتصاد لم يصل إليهما إلا القليل من حصص التمويل في البنوك الإسلامية، هما الزراعة والصناعات الخفيفة. وهذان القطاعان ـ في ضوء الأوضاع الاقتصـاديـة للأقطـار الإسـلاميـة ـ همـا أكثر القطاعات استبعاداً من قبل أصحاب الأموال المتـوافـرة للاقـراض، إذ تشير المعلومات التي بين أيدينا إلى أن حصة الزراعة والصناعات الخفيفـة من مجمـوع التمـويـل لم تكن شيئاً مذكوراً، ومن الممكن تعليل عدم ميل البنوك الإسلامية إلى تمويل هٰذين النشاطين: تغلب على البنوك الإسلامية صفة البنوك التجارية، وفي أوائـل عهـدهـا كانت السـلامـة وسـرعـة المـردود تهيمنان على سياسة الاقراض فيها، وبالتالي كان تمويل الزراعة أكثر خطورة، أما الصناعات الخفيفة فمعظمها ينقصه التنظيم. وهـذه العـوامـل تبـرر ضعف التمـويـل المـوجه للزراعة. وعلى كل حال، فإن هذا الحقل يستطيـع التمـويـل البنكي الإسلامي أن يثبت فيه دوره الاجتمـاعي والاقتصادي، في دفع التنميـة الاقتصـادية في الأقطار الإسلامية. ولا بد من تأمين بعض المتطلبات الأساسية قبل أن تتمكن البنـوك الإسـلاميـة من أداء هذا الـدّور، فلا بد لهـا من فتـح فروعهـا في المـدن الصغيـرة والقـرى، ليسـري التعامل البنكي الإسلامي بين طبقات الشعب. إذ تتركز البنوك الإسـلاميـة في الـوقت الحـالي في المـدن الكبيـرة. وقد وجهنا إلى البنوك الإسلامية ـ في دراستنـا هذه ـ سؤالاً عن مدى رغبتهم في فتـح فروع جديـدة في المنـاطق الريفية، وكانت ردود معظمهم بالايجاب، وربما يكون هذا دافعاً لتوجيه مصادر التمويل نحو التنمية الاقتصادية.

يبقى على البنـوك الإسـلامي أن توجـه عنـايتها إلى تمويل النشاطات الزراعية، فأي

وسائل الائتمان تناسب حقل الزراعة؟ كيف نتغلب على عدم وضوح الرؤ ية بالنسبة لجودة المحصولات كمّاً ونوعاً في سنة ما؟ هل نطلب كفيلاً ثالثاً؟ ولا بد أن تلقى الإجابة على هذه الأسئلة تمحيصاً وتدقيقاً قبل أن تقدم البنوك الإسلامية على تمويل الزراعة.

نأتي أخيراً إلى آجال التسهيلات الائتمانية، حيث كشفت هذه الدراسة عن أن معظم البنوك الإسلامية تقدم الأموال إلى آجال تتراوح بين ٦ أشهر وسنة واحدة، وليس لدى هذه البنوك حالياً إمكانات مادية للآجال قصيرة الأمد جداً، مثل اليوم أو الأسبوع، حيث تستطيع أن تستثمر الأموال وتصفيها بسرعة حين يلزم ذلك، وفي الحقيقة فإن تطوير مثل هذه القدرات المالية لدى البنوك الإسلامية يستلزم قيام سوق ثانوية، حيث يمكن أن يتاجر من خلالها بهذه الأنواع من التمويل، والجهود قائمة لتأمين ذلك من بعض البنوك، ولن نقطف ثمرات تلك الجهود إلا بعد مضي مدة ما. أما بالنسبة للاقراض طويل الأجل، فإنه يلاحظ أن بعض البنوك الإسلامية بدأت تميل إلى تبني هذا النوع من التمويل، وإلى أن يتم ذلك، لا بد لهذه البنوك الإسلامية من زيادة تجربتها وتطوير خبراتها.

الكشف الاحصائي الأول
عمليات التمويل لدى البنوك الإسلامية

١ - البنك الإسلامي الأردني:

السنة	نوع وسيلة الائتمان	مبلغ التمويل بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٠	عمليات المضاربة	٩٥,٠٩٢	١,٤٠
	عمليات المشاركة	٧١٥,٤٤٥	١٠,٦٠
	عمليات المرابحة	٥٧١٨,٢٤٧	٨٤,٧٦
	الاجارة	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٢١٧,٢٣٩	٣,٢٢
	المجموع	٦٧٤٦,٠٢٣	٩٩,٩٨

١٩٨١	عمليات المضاربة	٧٠٤,٥٥٥	٤,٩٦
	عمليات المشاركة	١٠٢٠,٢٨٠	٧,١٨
	عمليات المرابحة	١٠٠٤٦,٣٨١	٧٠,٧٥
	الاجـــارة	—	—
	الاستثمار المباشر	٢٠٩٣,١٧٣	١٤,٧٤
	صناديق التمويل المشتركة	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٣٣٤,٢٩٦	٢,٣٥
	المجمـــوع	١٤١٩٨,٦٨٥	٩٩,٩٨
١٩٨٢	عمليات المضاربة	٨٠٦,٦١١	٣,٠٣
	عمليات المشاركة	١٩٥١,٢٥١	٧,٣٤
	عمليات المرابحة	٢٠٣٢٣,٨٩٥	٧٦,٤٨
	الاجـــارة	—	—
	الاستثمار المباشر	٣١٩٤,٧٧٥	١٢,٠٢
	صناديق التمويل المشتركة	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٢٩٥,٢٣٩	١,١١
	المجمـــوع	٢٦٥٧١,٧٧١	٩٩,٩٨

١٩٨٣	عمليات المضاربة	٢٩٢,٢٦١	٢,٦٣
	عمليات المشاركة	٢٨٧٩,٧٨٥	٧,٨٦
	عمليات المرابحة	٢٩٦٣٤,٩٣٣	٧٨,٧١
	الاجـــارة	—	—
	الاستثمار المباشر	٢٨١٢,٥١١	٧,٤١
	صناديق التمويل المشتركة	٨٠٠,٠٠٠	٢,١٢
	عمليات تمويل أخرى	٤١٧,٧٥٩	١,٢٥
	المجمـــوع	٣٧٥٩١,٢٤٩	٩٩,٩٨
١٩٨٤	عمليات المضاربة	١٨٢,٢٤٩	٠,٢٨
	عمليات المشاركة	٤٤٧٨,٥٠٠	٧,١٠
	عمليات المرابحة	٤٥٣٨٩,٣٢٢	٧٢,٠٣
	الاجـــارة	—	—
	الاستثمار المباشر	٩٣٣٦,٣٠٤	١٤,٨١
	صناديق التمويل المشتركة	٣٣٧٥,٠٠٠	٥,٣٥
	عمليات تمويل أخرى	٢٥١,٨٤٨	٠,٣٩
	المجمـــوع	٦٣٠١٣,٤٠٣	٩٩,٩٦

- لم يقدم معلومات عن عدد العمليات.

٢ـ بنك بنجلاديش الإسلامي :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين التاكا	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المرابحة	٦٠	٢٨,٢٠	٥٠,٤٢
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٣	٢٧,٧٣	٤٩,٥٧
	المجموع	٦٣	٥٥,٩٣	٩٩,٩٩
١٩٨٤	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	٨٥	١٠٦,٥٨	٢٣,٢٨
	عمليات المرابحة	٢١٥٦	٢٩٩,٠٨	٦٥,٣٣
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	٣	٥٢,١٣	١١,٣٨
	المجموع	٢٢٤٤	٤٥٧,٧٩	٩٩,٩٩

٣ـ البنك الإسلامي السوداني لسنة ١٩٨٣ فقط :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيهات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٣	عمليات المضاربة	١٤	٢,٠٢	١,٤٤	٢,٨٣
	عمليات المشاركة	٢١٣	٣٠,٧٣	٢٢,٠٧	٤٣,٥٠
	عمليات المرابحة	٤٦٦	٦٧,٢٤	٢٧,٢٢	٥٣,٦٥
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٦٩٣	٩٩,٩٩	٥٠,٧٣	٩٩,٩٩

٤ـ بنك التضامن الإسلامي ـ السوداني:

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيهات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٣	عمليات المضاربة	٤	٠,٧١	٠,٤	٠,٧٥
	عمليات المشاركة	٢٦٩	٤٧,٨٦	٢٩,٩	٥٦,٤١
	عمليات المرابحة	٢٨٩	٥١,٤٢	٢٢,٧	٤٢,٨٣
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٥٦٢	٩٩,٩٩	٥٣,٠	٩٩,٩٩

تابع بنك التضامن الإسلامي ـ السوداني :

السنة	نوع وسيلة الائتمان	عدد العمليات	نسبة توزيع العمليات	مبلغ التمويل بملايين الجنيهات السودانية	نسبة التوزيع المئوية
١٩٨٤	عمليات المضاربة	٤	٠,٥٧	٠,٥	١,٣٣
	عمليات المشاركة	٢٠٦	٢٩,٤٢	١٣,٩	٣٧,١٦
	عمليات المرابحة	٤٩٠	٧٠,٠٠	٢٣,٠	٦١,٤٩
	الاجارة	—	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—	—
	المجموع	٧٠٠	٩٩,٩٩	٣٧,٤	٩٩,٩٩

٥ـ بنك فيصل الإسلامي ـ القاهرة :

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الدولارات	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٧٩	عمليات المضاربة	٥٢	٩,٠	—
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المرابحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٥٢	٩,٠	
١٩٨٠	عمليات المضاربة	١٧٨	٦١,٠	—
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المرابحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	١٧٨	٦١,٠	
١٩٨١	عمليات المضاربة	٤٦١	١٢٤,٠	٨٩,٤٦
	عمليات المشاركة	—	—	—
	عمليات المرابحة	—	—	—
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	٥	١١,٨	٨,٥١
	صناديق التمويل المشتركة	٤	٢,٨	٢,٠٢
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	١٢٧٠	١٣٨,٦	٩٩,٩٩

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الدولارات	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٢	عمليات المضاربة	١٢٦٩	٤١٠,٠	٩٦,٥٦
	عمليات المشاركة	–	–	–
	عمليات المرابحة	–	–	–
	الاجارة	–	–	–
	الاستثمار المباشر	٥	١١,٨	٢,٧٧
	صناديق التمويل المشتركة	٥	٢,٨	٠,٦٥
	عمليات تمويل أخرى	–	–	–
	المجموع	١٢٧٩	٤٢٤,٦	٩٩,٩٨
١٩٨٣	عمليات المضاربة	٢٥٣٥	٧٦٧	–
	عمليات المشاركة	–	–	–
	عمليات المرابحة	–	–	–
	الاجارة	–	–	–
	الاستثمار المباشر	–	–	–
	صناديق التمويل المشتركة	–	–	–
	عمليات تمويل أخرى	–	–	–
	المجموع	٢٥٣٥	٧٦٧	
١٩٨٤	عمليات المضاربة	٣٤٦٤	٩٩٣,٠	٩١,٢٢
	عمليات المشاركة	–	–	–
	عمليات المرابحة	–	–	–
	الاجارة	–	–	–
	الاستثمار المباشر	٣٢	٩٥,٥	٨,٧٧
	صناديق التمويل المشتركة	–	–	–
	عمليات تمويل أخرى	–	–	–
	المجموع	٣٤٩٦	١٠٨٨,٥	٩٩,٩٩

٦ـ بنك قطـر الإسلامي:

السنة	نوع وسيلة التمويل	عدد العمليات	مبلغ التمويل بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	١	٣,٠٠	١٢,٥
	عمليات المرابحة	٢٢٩	٢٠,٩٦	٨٧,٤
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٢٣٠	٢٣,٩٦	٩٩,٩
١٩٨٤	عمليات المضاربة	—	—	—
	عمليات المشاركة	٢	٠,٩٩٤	٢,٢٠
	عمليات المرابحة	٦٦٥	٤٤,١٧٦	٩٧,٧٩
	الاجارة	—	—	—
	الاستثمار المباشر	—	—	—
	صناديق التمويل المشتركة	—	—	—
	عمليات تمويل أخرى	—	—	—
	المجموع	٦٦٧	٤٥,١٧٠	٩٩,٩٩

الكشف الإحصائي الثاني

توزيع التمويل حسب القطاعات

١ـ البنك الإسلامي الأردني:

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	المبلغ بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٠	الزراعة	—	—	—	—
	الصناعة	٢٥	١٧,٠٠	٧٢٢,٨٨٦	١٢,٣٤
	الصناعات الخفيفة	٨	٥,٤٤	٤٧,٩٠٣	٠٠,٨١
	العقارات والانشاءات	٢٠	١٣,٦٠	٧٧٠,٦٥٠	١٣,١٦
	التجارة	٩٤	٦٣,٩٤	٤٣١٤,١٦٩	٧٣,٦٧
	المجموع	١٤٧	٩٩,٩٨	٥٨٥٥,٦٠٨	٩٩,٩٨
١٩٨١	الزراعة	٣	١,١٧	١٥٧,٣٥٣	١,٤٩
	الصناعة	٣٤	١٣,٢٨	٩١٩,٤٢١	٨,٧٤
	الصناعات الخفيفة.	١٧	٦,٦٤	١٥٧,٩٢٢	١,٥٠
	العقارات والانشاءات	٤٥	٤٧,٥٨	٣١٤٤,٣٥٦	٢٩,٨٩
	التجارة	١٥٧	٦١,٣٢	٦١٣٩,٧٧٢	٥٨,٣٦
	المجموع	٢٥٦	٩٩,٩٨	٥٨٥٥,٦٠٨	٩٩,٩٨
١٩٨٢	الزراعة	١٠	١,٩٨	١٩١,٥٨٤	١,٠٩
	الصناعة	٥١	١٠,١١	١٤٦٣,٧٦٨	٨,٣٣
	الصناعات الخفيفة	٥٤	١٠,٧١	٤١٢,٣٠٥	٢,٣٤
	العقارات والانشاءات	٨١	١٦,٠٧	٥٩٩٠,٩٨٦	٣٤,١٠
	التجارة	٣٠٨	٦١,١١	٩٥٠٨,٩٠٧	٥٤,١٢
	المجموع	٥٠٤	٩٩,٩٨	١٧٥٦٧,٥٥٠	٩٩,٩٨
١٩٨٣	الزراعة	٣٠	٣,٨٨	٣٨١,٠٠٢	١,٣٩
	الصناعة	٥٦	٧,٢٤	٥٩٨١,٨٤٢	٢١,٨٦
	الصناعات الخفيفة	٨٠	١٠,٣٤	٥٩٤,٣٩٤	٢,١٧
	العقارات والانشاءات	١٠٣	١٣,٣٢	٦٨١٦,٦٤٤	٢٤,٩١
	التجارة	٥٠٤	٦٥,٢٠	١٣٥٨٦,٧٩٤	٤٩,٦٥
	المجموع	٧٧٣	٩٩,٩٨	٢٧٣٦٠,٦٣١	٩٩,٩٨

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	المبلغ بالدينار الأردني	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٤	الزراعة	٤٣	٤,٢٢	٢٢٦,٧٦٣	٠,٥٣
	الصناعة	٤٦	٤,٥٢	١٦٨١٨,٣٤٣	٣٩,٧٩
	الصناعات الخفيفة	١٠٥	١٠,٣٢	٤٢٣,٩٥٧	١,٠٠
	العقارات والانشاءات	٢٦١	٢٥,٦٦	١٠٩٣٤,١١٤	٢٥,٨٧
	التجارة	٥٦٢	٥٥,٢٦	١٣٨٥٧,١٩٨	٣٢,٧٩
	المجموع	١٠١٧	٩٩,٩٨	٤٢٢٦٠,٣٧٥	٩٩,٩٨

٢ـ بنك قطر الإسلامي:

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	الزراعة	—	—	—	—
	الصناعة	—	—	—	—
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والإنشاءات	٣	—	٤,٣٠	٢٠,٥١
	التجارة	٢٢٤	—	١٦,٦٦	٧٩,٤٨
	المجموع	٢٢٧	—	٢٠,٩٦	٩٩,٩٩
١٩٨٤	الزراعة	—	—	—	—
	الصناعة	—	—	—	—
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والإنشاءات	٥	—	٤,١٣	٩,٣٥
	التجارة	٦٦٠	—	٤٠,٠٤	٩٠,٦٤
	المجموع	٦٦٥	—	٤٤,١٧	٩٩,٩٩

٣- بنك بنجلاديش الإسلامي:

السنة	الأنشطة الممولة	عدد الأنشطة	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين التاكا - بنجلاديش	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	الزراعة	١	—	٤,٠٠	٧,١٥
	الصناعة	—	—	—	—
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والانشاءات	—	—	—	—
	التجارة	٦٢	—	٥١,٩٣	٩٢,٨٤
	المجموع	٦٣	—	٥٥,٩٣	٩٩,٩٩
١٩٨٤	الزراعة	١	—	٣,٦٠	٠,٨٣
	الصناعة	٨٥	—	١٠٦,٥٨	٢٦,١٠
	الصناعات الخفيفة	—	—	—	—
	العقارات والانشاءات	—	—	—	—
	التجارة	٢١٤٢	—	٢٩٩,٠٨	٧٣,٠٧
	المجموع	٢٢٢٨	—	٤٠٩,٢٦	١٠٠

الكشف الاحصائي الثالث جدول آجال التمويل

١- بنك قطر الإسلامي:

السنة	أجل القرض	عدد العمليات	المبالغ المخصصة بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٣	ثلاثة أشهر أو أقل	١٣٩	٦,٩٠٧	٣٢,٩٤
	ستة أشهر أو أقل ولكن أكثر من ثلاثة أشهر	٨٧	٩,٧٥٨	٤٦,٥٤
	سنة أو أقل	٣٣	٤,٢٩٩	٢٠,٥٠
	سنتان	—	—	—
	ثلاث سنوات	—	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—
	المجموع	٢٢٩	٢٠,٩٦٤	٩٩,٩٨

تابع بنك قطر الإسلامي:

السنة	أجل القرض	عدد العمليات	المبالغ المخصصة بملايين الريالات القطرية	النسبة المئوية للتوزيع
١٩٨٤	ثلاثة أشهر أو أقل	٥٨٠	٢١,٥٧٧	٤٨,٨٤
	ستة أشهر أو أقل ولكن أكثر من ثلاثة أشهر	٨٠	١٨,٤٦٤	٤٢,١٠
	سنة واحدة أو أقل	٥	٤,١٣٥	٩,٠٦
	سنتان	—	—	—
	ثلاث سنوات	—	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—
	المجموع	٦٦٥	٤٤,١٧٦	١٠٠,—

٢ـ البنك الإسلامي الدولي ـ الدنمرك:

السنة	آجال القروض	النسبة المئوية للتوزيع عام ١٩٨٣م	النسبة المئوية للتوزيع عام ١٩٨٤م
	ثلاثة أشهر أو أقل	١٠	٢٠
	ستة أشهر أول أقل	٣٠	٣٠
	سنة واحد أو أقل	٥٠	٤٠
	سنتان	١٠	١٠
	ثلاث سنوات	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—
	المجموع	١٠٠	١٠٠

* لم تتوافر معلومات مطلقة عن عدد العمليات أو المبالغ المستغلة.

٣ـ البنك الإسلامي ـ بنجلاديش عن سنة واحدة فقط:

السنة	آجال القروض	عدد العمليات	النسبة المئوية للتوزيع	المبالغ المستعملة بملايين التاكا	النسبة المئوية للتوزيـــع
١٩٨٣	ثلاثة أشهر أو أقل	—	—	—	—
	ستة أشهر أو أقل	١٢٥	٦,٢٥	١٠,٥٠	٣,٥١
	سنة واحدة أو أقل	١٠٥٠	٥٢,٥٠	١٦٠,٠٠	٥٣,٤٩
	سنتان	٨٢٥	٤١,٢٥	١٢٨,٥٨	٤٢,٩٩
	ثلاث سنوات	—	—	—	—
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—	—
	المجموع	٢٠٠٠	١٠٠	٢٩٩,٠٨	٩٩,٩٩

٤ـ البنك الإسلامي السوداني لسنة واحدة فقط:

السنة	آجال القروض	عدد العمليات	النسبة المئوية للتوزيع	مبلغ التمويل بملايين الجنيهات السوادنية	النسبة المئوية للتوزيـــع
١٩٨٤	ثلاثة أشهر أو أقل	٤٦٤	٥٤,٧٨	٢٠,٠٦	٣٧,١٨
	ستة أشهر أو أقل	٢١٣	٢٥,١٤	١٨,٩١	٣٥,٠٥
	سنة واحدة أو أقل	١٤٥	١٧,١١	١٢,٣٤	٢٢,٨٧
	سنتان	٢٣	٢,٧١	٢,٥١	٤,٦٥
	ثلاث سنوات	٢	٠,٢٣	٠,١٣	٠,٢٤
	أكثر من ثلاث سنوات	—	—	—	—
	المجموع	٨٤٧	٩٩,٩٧	٥٣,٩٥	٩٩,٩٩

التعليق الأول

الدكتور عبد عبدالحميد خرابشة*

يعتبر هذا البحث من الأبحاث الهامة الجديدة، إذ اتبع فيه الباحث أسلوب الدراسة الميدانية لمعرفة أوجه نشاطات البنوك الإسلامية وتحليلها، ومعرفة اتجاهات هذه البنوك في مجالات التمويل المختلفة، ومدى الأخذ بنشاط معين دون آخر.

ويمكن ـ من خلال هذه الدراسة الميدانية ـ تعرّف المشاكل التي تواجه البنوك الإسلامية، وبالتالي البحث عن الحلول المناسبة لها.

وتوضح هذه الدراسة أن للمرابحة حصة الأسد في نشاطات البنوك الإسلامية قيد الدراسة، حيث تصل في البنك الإسلامي الأردني إلى ٧٢٪ من جملة نشاطاته، وفي البنك الإسلامي ببنجلاديش ٦٥,٣٪، وبنك السودان الإسلامي ٥٣,٦٪، وبنك التضامن الإسلامي ٦١,٤٪، وبنك قطر الإسلامي ٩٧,٧٪ وكلّ ذلك عام ١٩٨٤. ويدل هذا على أن نصيب النشاطات الأخرى لهذه البنوك قيد الدراسة، محدودة مقارنة بنصيب المرابحة، وقد ذكر الباحث عدداً من مبررات لجوء البنوك الإسلامية إلى تفضيل المرابحة على غيرها من وسائل الإئتمان، وذكر منها ما يلي:

١ ـ أن المرابحة أقرب من غيرها إلى التمويل قصير الأجل.

٢ ـ أن المرابحة أنسب إلى التمويل التجاري.

٣ ـ أن المرابحة وسيلة ائتمان سهلة الاتباع.

٤ ـ وجود بعض العوائق الادارية والاقتصادية والقانونية الناتجة عن التعامل مع الوسائل الأخرى.

---

* كلية الاقتصاد والعلوم الادارية ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

وأبـرزّت هذه الـدراسـة كذلـك التـوزيـع القطـاعي للتمـويل في البنوك الإسلامية، وأظهـرت أن المعلومـات المتـوافرة محدودة، ولا تمثل إلا التوزيع القطاعي في ثلاثة بنوك، ويـلاحـظ من هذه المعلومـات، أن قطـاع التجـارة يحظى بالنسبـة الكبـرى بين القطاعات الاقتصـاديـة الأخـرى. فمثـلاً تصـل نسبـة التجـارة في نشـاط بنـك قطـر الإسـلامي إلى ٣٤,٩٠٪، وفـي بنـك بنجـلاديش الإسـلامي إلى ٧٣,٠٧٪، وفي البنـك الإسـلامي الأردني إلى ٣٢,٧٩٪، أمـا نصيب الـزراعـة والصنـاعـة من تمـويـل البنوك الإسلامية قيد الدراسة فإنه محدود للغاية، حيث يتراوح بين ١ إلى ٢٪، ويعود ذلك إلى أن التجارة تمول بأسلوب المرابحة، النشاط الرئيسي للبنوك الإسلامية، وهي تحتاج إلى أوقات زمنية قصيرة نسبياً في تمويلها.

كمـلا يلاحـظ البـاحث أن البنـوك الإسلامية تقوم بمنح التسهيلات الائتمانية قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل، أما التسهيلات القصيرة جداً وطويلة الأجل فمحدودة للغاية.

ولا تزال البنوك الإسلامية في بداية الطريق، وتحتاج تجربتها إلى وقت أطول للحكم عليهـا، ولا نستطيـع أن نطبق عليهـا المعـايير التي نطبقها على البنوك التقليدية (الربوية)، وذلـك لأن طريق البنـوك التقليـديـة أصبحت واضحة المعالم، إذ انها تعمل في ظل أنظمة وقـوانين قد تطـورت خلال حقبـة طويلة من الـزمن. إلا أن دراسـة تجـربة البنوك الإسلامية وتقييمهـا أمـر ضروري لمعرفة الأخطاء التي تقع فيها وتطور أعمالها، بحيث تبقى منسجمة مع روح الإسلام، وتواكب التطور الحديث للأعمال المصرفية.

لـم يوضح الباحث المشاكل التي تواجه البنوك الإسلامية في عمليات التمويل قصيرة الأجـل (الأقـل من شهـر أو أُسبوع أو غير ذلك)، وطويلة الأجل، وطرق حلها، وعليه فلا بد من طرح بعض الأفكـار عن استـراتيجيـات التمـويـل في البنـوك الإسـلامية، منها ما يعالج المشاكل قصيرة الأجل، ومنها ما يعالج المشاكل طويلة الأجل، وهي ما يلي:

١ - إن توجـه البنـوك الإسـلاميـة نحو المرابحة يعود - بالاضافة إلى ما ذكر سابقاً - إلى أن البنـوك الإسـلاميـة تنقصهـا الخبـرة والـدراية، وتعمل في ظل أنظمة وقوانين وضعت لتتلاءم مع البنـوك التقليـدية (الربوية)، مع الفرق الكبير بين الصنفين، ولذلك تلجأ البنـوك الإسـلاميـة إلى المـرابحـة باعتبارها أقل خطورة، لأن أوقاتها قصيرة ومتوسطة

الأجل، وبالتالي تؤمن السيولة لهذه البنوك. وهذا النوع من التسهيلات لا يتطلب من العميل مسك حسابات نظامية، كصيغ المشاركة والمضاربة وغيرها من صيغ المعاملات، ونظراً لعدم تجربة المتعاملين مع البنوك الإسلامية بمسك دفاتر نظامية، وضعف القيم والأخلاقيات الخاصة بالمعاملات، فقد أدى ذلك إلى أن يصبح نصيبها محدوداً، وتتوجه البنوك الإسلامية إلى المرابحة لأنها لا تحتاج إلى فحص حسابات العميل، إذ أن الربح محدد مسبقاً ولا علاقة لها بربح العميل أو خسارته.

٢ - ضرورة إيجاد طرق أو وسائل اتصال مناسبة بين البنوك الإسلامية، وزيادة التعاون بينها لتمويل التجارة بين الدول الإسلامية من ناحية. كما أن ضيق السوق المحلي لبعض الدول الإسلامية لا يمكّن من استخدام عدد من البنوك الإسلامية في تلك الدول ما يتوافر لديها من أرصدة كبيرة، وهذا يستدعي المزيد من التنسيق لتحويل جزء من هذه الفوائض إلى مجالات استثمارية في دول إسلامية أخرى، إما بصورة مستقلة، أو من خلال البنك الإسلامي في ذلك البلد، ولا بد من ترتيب نظام للتعاون بين البنوك الإسلامية، بحيث يكفل توافر المعلومات عن مجموعة المشروعات طالبة التمويل والمستوفية لمعايير فنية تتفق عليها البنوك الإسلامية جميعها، وذلك بانشاء مركز معلومات مشترك لخدمة البنوك الإسلامية كلها. كما ينبغي اعتماد عدد من البنوك على البنوك الأخرى في دراسة المشروعات وتقييمها، وأن توضع طريقة تكفل التمويل المشترك من عدة بنوك لمشروع واحد.

٣ - يترتب على البنوك الإسلامية توجيه المزيد من نشاطاتها نحو المجالات الانتاجية، إضافة إلى البحث عن عملاء جدد لا يتعاملون أساساً مع البنوك التقليدية (الربوية)، إما لصغر مدخراتهم، أو لعدم توافر ضمانات كافية لتمويل استثماراتهم عن طريق البنوك التقليدية (الربوية)، أو عدم التعامل معها لأسباب دينية.
كما يترتب زيادة عدد الفروع بحيث تصل إلى التجمعات السكانية جميعها من ناحية، وزيادة ساعات الدوام من ناحية أخرى، بحيث تكون في متناول الناس عند حاجتهم إليها.

٤ - لا بد من إيجاد وسيلة متطورة تساهم في زيادة قدرة البنوك الإسلامية على الحصول على السيولة بيسر وسهولة، من خلال تطوير بعض الوسائل الممكنة، كسندات

المقارضة، وشهادات الاستثمار، وغيرها. وهذه الوسائل تعطي الحرية والمرونة في الحصول على هذه السيولة بيسر وسهولة أيضاً، ولكي تنجح هذه الوسيلة لا بد من إيجاد سوق منظمة، إما أن تكون مركزية أو موازية، لبيع وشراء سندات المقارضة، وتزيد هذه السوق من قدرة البنك على الاستثمارات قصيرة الأجل، ويمكن لها تحويل هذه السندات إلى سيولة عند الحاجة، ولا تضطر إلى الاحتفاظ بسيولة عالية دائماً.

٥ - يترتب على البنوك الإسلامية تبني سياسة التمويل طويل الأجل، لما لهذه السياسة من آثار اقتصادية بالغة الأهمية على ربحية هذه البنوك، وعلى دعم برامج التنمية والاستثمارات في المشروعات التي تحتاج إلى مدة طويلة من الزمن لتنفيذها. ولكن هذه السياسة تتعارض مع مبدأ السيولة، ولذلك لا بد من التركيز على التنسيق والتعاون بين البنوك الإسلامية لمعالجة مشكلة السيولة من ناحية، وقيام البنوك المركزية بإقراض البنوك الإسلامية في حالة حاجتها إلى السيولة من غير فائدة، باعتبار أن البنوك المركزية هي المقرض الأخير للبنوك من ناحية أخرى. وقد يستخدم البنك المركزي - على اعتباره بنكاً للبنوك - صلاحيات توجيه هذه الاستثمارات في المجالات التي تتفق والمصلحة العامة، شريطة أن تكون منسجمة مع قوانين البنوك الإسلامية وأنظمتها.

٦ - ضرورة تخصيص مبالغ سنوية دائمة في موازنات البنوك الإسلامية للبحث العلمي في الميادين الاقتصادية والفقهية، ولمعالجة أية مشكلة تواجه البنك أو يتوقع حدوثها، وتطوير أعمال البنوك الإسلامية حتى لا تتخلف عن ركب التطور والتحديث المستمرين في عالم اليوم.

٧ - ضرورة تدريب كوادر البنوك الإسلامية من النواحي الفنية الاقتصادية والادارية والنواحي الفقهية، حتى تكون هذه الكوادر قادرة على تنفيذ معاملاتها بما يتفق والشريعة الإسلامية، والمبادىء الاقتصادية السليمة المرتبطة بأعمال البنوك، من حيث الربح والضمان والسيولة.

٨ - زيادة اهتمام المصارف الإسلامية بالنواحي الاعلامية، حتى يتعرف الناس نظمها ومعاملاتها وغاياتها والطرق التي تعتمدها في التمويل والاستثمار. وهذا يقتضي

استخـدام وسـائـل الاعـلام المختلفـة المـرئيـة والمسمـوعـة، إضـافـة إلى الجرائد والمجلات وغيرها.

٩ ـ ضرورة قيام بنـوك إسـلامية متخصصة بنشاط رئيسي، إضافة إلى الأنشطة الأخرى، كبنـك المـرابحـة، والتأجيـر، أو الإسكان، أو المشاركة، لأن للتخصص ميزة القدرة على توفير حجم أكبر، وزيادة المعرفة، والاتقان في العمل، وانخفاض الكلفة.

التعليق الثاني

الدكتور هاشم الصباغ*

اسمحوا لي ـ بدايةً ـ أن أتقدم بالشكر الجزيل للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية «مؤسسة آل البيت»، على تكليفي مناقشة هذا البحث المالي المهم، وأن أتقدم بالثناء على جهود الدكتور أوصاف علي أحمد في إعداد هذا البحث القيم.

إنني لأعتقد بأنه من المفيد أن أؤكد هنا على أهمية نتائج هذا البحث، وأية أبحاث تجري في مجال دراسة أوجه الاستخدام المختلفة للأموال المتاحة للبنوك الإسلامية، بالنظر لأهميتها في المساهمة الفعالة في تحديد معالم الطريق أمام هذه البنوك، نحو مستقبل أوسع آفاقاً في خدمة اقتصاديات العالم الإسلامي، من خلال وسائل مالية تتفق تطبيقاتها والأصول المحددة في الشريعة. ويأتي ذلك من واقع أن التحديات التي عاشتها هذه البنوك كانت وما زالت تتمثل في جانب طرق أو أوجه استخدام الأموال واستثمارها، وليس في جانب تنمية مصادر هذه الأموال. فالمسلمون تواقون لرفد هذه البنوك بمدخراتهم وايداعها لديهم من غير عوائد أو بعوائد، شريطة أن يكون منبعها عمليات استثمارية وفق الحلال. ويمكن للمطالع والمحلل لميزانية البنوك الإسلامية المتتابعة، والصادرة عاماً بعد عام، أن يلاحظ من واقع أرقامها ويستخلص أنه، رغم قصر الفترة الزمنية التي انقضت على انشائها وقيامها، أن جانب مصادر الأموال في ميزانياتها قد نما نمواً كبيراً خلال مدة زمنية قصيرة، واستقطبت وتستقطب المدخرات بشكل متعاظم فاق التوقعات كلها، بحيث أصبحت منافساً شديداً للبنوك التجارية الربوية، تلك البنوك التي تسعى دائماً عن طريق أساليبها التسويقية المختلفة إلى استقطاب المزيد من الودائع، بأشكالها المتنوعة وآجالها المختلفة، وبالتالي للتوسع بيسر في عمليات الاقراض المفتوحة أمامها على مصراعيها،

---

* المدير العام لسوق عمّان المالي، عمّان ـ الأردن.

حيث تحكمهـا ضوابـط دنيـويـة وضعيـة متغيرة، معاييرها السيولة والربحية والضمان بغض النظـر عن وحشيـة استغـلال القوي للضعيف، بينما يحكم أعمال البنوك الإسلامية ضوابط إلهيـة حددتهـا الشـريعـة السمـاوية، تحدد لها طرق اجراء المعاملات بين بني البشر، بما يحقق أو يبعث بينهم التلاحم والتراحم، ويحقق حماية الضعيف من استغلال القوي.

حدد البـاحث منهـج بحثـه بوضوح، فنصّ على أنه اعتمد طريقة الاستبيان البريدي في جمع المعلومات التي أظهرت ضعفاً واضحاً في الإجابة عليها، حيث إن الردود تمثلت بنسبـة (٢٦٪) من مجمـوع الاستبيـانـات المـرسلة، بل ـ أكثر من ذلك ـ هناك بعض البنود الهـامـة التفصيليـة لم يجب عليهـا إلا بنـك واحد؛ وفي بعضها الآخر لم يجب عليها سوى ثلاثـة بنـوك، ممـا يجعلني أؤ يد ما توصل إليه الباحث من الحاجة إلى مزيد من المعلومات التفصيليـة حول طرق استثمـار هذه البنـوك، ومن قاعـدة أوسع في عدد البنوك. إن أثر صغر العينـة وضعف الإجـابـة على كثيـر من البيـانـات على نتـائج أي بحث جلية ولا تحتاج إلى ايضـاح، إذ لا يمكن التعميم ـ من واقـع تحليـل النتائج ساعتئذ ـ على طبيعة توجهات هذه البنـوك نحـو الاستثمار وماهيتها، واعتبار ما استخلص منها ـ بالتالي ـ مظهراً عاماً من مظاهر عمـل هذه البنـوك وتطبيقـاتهـا العملية في استخدام الأموال، سواء من حيث ماهية عمليات الاقراض، أو نسب توزيعها قطاعياً، أو آجالها. وفي جميع الأحوال، فإن البحث قد أظهر، رغم صغـر العينـة وضعف الاجـابات على بعض البنود، بعض النتائج المفيدة ـ باعتقادي ـ لبيـان أن البنـوك الإسـلاميـة ـ على حقيقـة ماهيتها وكنهها ـ هي بيوت استثمار، وباعتبار أن الضـوابـط الشـرعية التي تحكم تصرفها تجعلها حكماً كذلك، إلا أن عملياتها الاستثمارية الفعليـة تجعلهـا تتصف بأنهـا بنـوك تجـاريـة، وذلـك باعتبار أن جل عملياتها ضمن نطاق المـرابحـة لقطـاع التجارة ولآجال قصيرة. إن النتائج التي توصل إليها الباحث من أن البنوك الثمـانيـة التي أجـابت، تمـارس جميعها عمليات المشاركة، وسبعة منها تمارس المضاربة والمشـاركـة المتنـاقصـة والاستثمار المباشر، يمكن اعتبارها عمليات لبنوك استثمار، وهذا ليس من العجب. كمـا أورد البـاحث أن خمسـة بنـوك فقـط تمارس المرابحة في أعمالها، حتى على اعتبـار كونهـا وسيلة ائتمـان شائعة بين البنوك الإسلامية الأخرى التي توسعت في استخـدامهـا. وهذه النتيجة من أهم النتائج التي توصل إليها الباحث، وهي تتطلب المزيد من البحث في الأسباب التي حالت دون قيام البنوك الأخرى بالتعامل وفق هذا الأسلوب من

التمويل. وبقدر العجب من غياب أسلوب المرابحة في التمويل عند بعض البنوك الإسلامية، أجد العجب نفسه في استمرار التوسع الكبير في الوقت نفسه باستخدامه أو جعله أهم ميدان للتمويل في البنوك التي استخدمت هذا الأسلوب من الاستثمار، حتى أنه وصل في واحدة منها إلى ما يزيد على ٥٣٪ إضافة إلى أن عدد عقود المرابحة المبرمة تشكل أيضاً الجزء الأعظم من عدد العقود المبرمة في أي من هذه البنوك.

وما توصل إليه الباحث من أن التحليل القطاعي لاستثمار البنوك الإسلامية يظهر حصر الاستثمار في قطاع التجارة، يعتبر نتيجة متوقعة في ظل انتشار عمليات المرابحة انتشاراً واسعاً، إذ تجدها هذه البنوك أيسرها في الأداء عند التطبيق العملي، وأكثرها تكراراً في الدول الإسلامية التي هي بمثابة دول مستهلكة مستوردة، إذ يشكل القطاع التجاري منها قطاعاً اقتصادياً كبيراً ومهماً. ولو جرى تحليل لعمليات تمويل الاستثمار في القطاع الصناعي لوجدناها تنبثق أيضاً من تطبيق عقود المرابحة فيها تمويلاً لرأس المال العامل الذي تحتاج إليه الصناعة أكثر من تمويل العمليات الرأسمالية المتوسطة الأجل والطويلة الأجل. ويمكن أن يؤيد هذه النتيجة ما توصل إليه الباحث عند تحليل آجال التسهيلات الائتمانية، فقد أظهرت الدراسة أن معظم هذه البنوك تمول لآجال قصيرة لا تزيد على السنة، وهذا متوقع في بداية ممارستها للنشاط، وناجم عن طبيعة الودائع التي تتلقاها وآجالها. إلا أن نمو الودائع واتساع قاعدة المودعين وتطوير طبيعتها إلى أن تصبح معظمها على شكل ودائع لأجل، أو ودائع استثمارية أكثر منها ودائع تحت الطلب وجارية، يجعلها أكثر قدرة على الاستثمار المتوسط والطويل الأجل. وقد أظهرت تجربة البنك الإسلامي الأردني تغيراً مهماً وتطوراً في مزيج استخدام الأموال، سواء من حيث طبيعة التمويل، أو طبيعة القطاع الممول، ورأينا البنك على هذا الأساس مسايراً تغير مزيج الودائع لديه، إذ انخفضت نسبة تمويل قطاع التجارة لصالح الصناعة، ولو أنها ما تزال في آجال قصيرة، إلا أن التمويل لآجال تستغرق أكثر من عام يتوقع أن يزداد مع الزمن، في ضوء تطور نتائج الايداع.

إن منطلق الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة للنظام المصرفي الإسلامي يجب أن تحكمه - في رأيي - هوية هذه المصارف، في كونها بيوتاً للاستثمار، إذ يشكل الاستثمار ذاتها، وبالمحافظة على ذاتها بقاؤها وحياتها. هذا، وتعتمد الأهمية النسبية لطرق التمويل

المختلفة على مجموعة عوامل مختلفة، منها: داخلية وخارجية، ومن العوامل الداخلية التي لم يرد ذكرها تركيبة الودائع ومزيجها في كل بنك، فلا بد من دراسة حجم كل نوع من أنواع هذه الودائع وآجالها، لتحديد مطارح الاستثمار المثلى التي تحقق للبنك أهدافه الاقتصادية والاجتماعية، إذ أن علاقة الودائع في البنوك الإسلامية بمطارح الاستثمار وأوجهها، أشد وأكثر ترابطاً منها في البنوك التجارية التقليدية، بالنظر لأن المودع في البنوك الإسلامية يتصف بأنه مستثمر مشارك على وجه التخصيص، كما هو الحال في حسابات الاستثمار المخصصة، أو الانتشار، كما هو الحال في حسابات استثمار المضاربة المشتركة. أما في البنوك التجارية فإن المودع مقرض للبنك لقاء فائدة محددة، والفائدة التي يتقاضاها عبء مالي وذات كلفة على البنك، وهذا ما يميز عمل البنوك التجارية التقليدية ـ حسب اعتقادي ـ عن البنوك الإسلامية، إذ انها تعتبر العوائد على الودائع جزءاً من عملية توزيع الأرباح.

المنـاقشــات

١ ـ **الدكتور تيسير عبدالجابر:**

حبـذا لو تضمن البحث بيـانـاً لمتـوسـط نسبـة الـربـح المتحققـة سنوياً من عمليات المرابحة أو المضاربة أو المشاركة. وكنت أتمنى أن أجد مقدار النسبة المتحققة من عملية المرابحة المتفاوتة من حيث الأجل الزمني.

٢ ـ **الأستاذ خورشيد أحمد:**

سأكتفي بذكر أربع ملاحظات حول هذا البحث:

الأولى تتمثل في اعتقادي أن الدكتور أوصاف قدّم دراسة قيمة ترتكز على تجربة، كنا في حاجة إليها منذ وقت طويل، إلا أنني أشعر مثله بأن مصادر المعلومات المتاحة محدودة جداً. فبعض النتـائـج المعطاة تعتمد معلومات بريدية، وقد أدهشني غياب المعلومات عن المصـارف الإسـلاميـة في باكستـان وايـران، ذلـك أن معظم المصارف الإسلامية الأخرى تعمـل في نطـاق ضيق، غيـر أن مصـارف ايـران وبـاكستان تقوم بجهود مكثفة لتغيير النظام المصرفي بأكمله، لذا أقترح ما يلي:

قيـام ثلاثـة من البنوك الإسلامية للتنمية بتنظيم مجموعة مكونة من ممثلين عن المصـارف الإســلاميـة، أولاً بوضـع معـاييـر للحصـول على معلومـات بشأن عمليـات المصــارف الإسـلاميـة، وثـانيـاً العمـل على تطوير أسلوب معين يضمن تدفق المعلومات في شكل منتظم، بحيث يستفيد منها الباحثون في البنوك الإسلامية الأخرى.

عدم التقيد في الأخذ بمضمون الاستبانات، ذلك أن هذا الأسلوب ـ بعد مرحلة ما ـ لن يعطي ثمـاراً. ولـربمـا كانت زيارات الباحثين المتخصصين للمصارف الأخرى، وقضاء وقت يكفي لجمع المعلومات وتصنيفها يعتبر وسيلة أفضل للبحث.

وبخصوص المرابحة، فمع تقديري للمحاولة التي قام بها رجال الاقتصاد في المصارف الإسلامية لتطوير أنظمتها بحيث تكون ولو ظاهرياً بعيدة عن الربا، إلا أنه علينا الادراك أن هذا الأسلوب هو الأقرب إلى أساليب المصارف التقليدية (الربوية)، وبالتالي فإن قضية نظام الاقتصاد الإسلامي الأساسية تكمن في الترتيبات الهيكلية المختلفة وقيمها المتباينة التي تتضح في العمليات التمويلية. ومن هنا فإن التباين يكاد لا يذكر بين البنوك التقليدية والبنوك الإسلامية، مما يستدعي القيام بدراسة تفصيلية أعمق، والتدقيق في التفاصيل.

وملاحظتي الثالثة تتصل بالمعلومات المعطاة في بحث الدكتور أوصاف، فهي تبين أن عدداً من الخبراء الاقتصاديين المسلمين أصحاب النظريات يفترضون أن تدفق الثروة والنفوذ المؤثر، يظهران بجلاء في عمليات المصارف التقليدية، بينما تعنى المصارف الإسلامية بأن تتدفق مواردها على صغار المستثمرين والمقاولين والحرفيين الذين ليس بمقدورهم الحصول على تمويل من المصارف التقليدية، إلا أن المعلومات التي قدمت تشير إلى أنه حتى الآن لم تتدفق الموارد في هذا الاتجاه، فهي تدل على أن كلاً من تحليلاتنا وتوقعاتنا الموجهة للبنوك التقليدية ليست صائبة.

وأحب أن أتفق مع الرأي الثاني القائل بأن المصارف الإسلامية لم تواجه بعد تحدّيات في ميادين متعددة، وبالتالي فإن المزيد من الجهد ينبغي أن يبذل، وعلينا أيضاً أن ندرك أن أعمال المصارف الإسلامية لا تزال في البداية، والتحديات الأكثر صعوبة لم تتكشف لها بعد.

وأخيراً ـ وهذه الملاحظة الرابعة ـ فإن بدايات المصارف الإسلامية وتمكنها من استقطاب أموال عدد من الأفراد والمؤسسات الإسلامية التي تقاوم الربا، ولا تتعامل مع المصارف التقليدية، فإن الذي يبدو هو أن ثمة تنافس قائم بين البنوك الإسلامية نفسها، وهو يفوق ما بين المصارف الإسلامية والمصارف التقليدية من تنافس. والتحدي الحقيقي يقتضي أن تحل المصارف الإسلامية محل المصارف التقليدية، بايجاد نظام يختلف اختلافاً كلياً عن أسلوب التعامل الربوي.

٣ ـ الدكتور عبدالستار أبو غدة:

استخدم الدكتور أوصاف في الجدول الأخير الذي حلل فيه التمويل من حيث الأجل كلمة القروض وأرى أن هذه الكلمة لا تصلح، لأن التمويل الذي تقوم به البنوك الإسلامية ليس قروضاً وإنما هو ديون، كما هو معروف تبرع ابتداء ومعاوضة انتهاء. وكلمة الدين أعم، لأنها تشمل القروض وغيرها. أما إذا كان التمويل عن طريق المشاركة أو المضاربة، فالمال في هذه الحال هو رأس مال، وليس ديناً أو قرضاً، وهو مال أمانة في يد المضارب أو الشريك.

٤ ـ السيد قيس ظبيان:

لي ثلاث ملاحظات على عملية المرابحة في المجال التطبيقي. الأولى: أن نسبة كبيرة من المودعين والمستثمرين يقارنون المردود من البنوك الإسلامية بالمردود من البنوك التقليدية وهذا ما يدفع البنوك الإسلامية في اتجاه المرابحة لتأمين مردود ثابت نظراً لعدم استعداد المودع تحمل الخسارة. الثانية: أقترح أن يتم الاتفاق بين ذوي الاختصاص على الخطوات العملية لتطبيق المرابحة منعاً للوقوع في الشبهات، وخاصة في موضوع حيازة البضاعة وأخذ النسبة المئوية واقترانها بالمدة. الثالثة: أقترح أن تعطى المضاربة مزيداً من الاهتمام مع أخذ الضمانات الكافية.

٥ ـ السيد موسى شحادة:

كثير من المودعين لا يستطيعون الانتظار مدة عامين أو ثلاثة حتى تقوم المصارف الإسلامية باستثمار الأموال وتوزيع الأرباح عليهم، وإذا لم يوزع مصرف إسلامي ما في إحدى السنوات عوائد على المودعين، فإن ذلك سيكون له رد فعل سيّء على عملية تدفق أموال المودعين، وهذا قيد أوليّ من المتعاملين على المصارف الإسلامية، وهو ما يدفع البنوك الإسلامية باتجاه المرابحة، ولكن هذا لا يعني أن تستمر البنوك الإسلامية في هذا الاتجاه، ويجب أن لا ننسى أن البنوك الإسلامية ما زالت في بداية الطريق. نقطة أخرى وهي عملية البحث عن عملاء المضاربة، فالجميع يتوق إلى عمل المضاربة، غير أنه ـ من

واقع التطبيق العملي لتعاملنا مع الناس ـ أين نجد الانسان الأمين الذي يظهر جميع أرباحه أمام البنك؟ وهل يجوز للبنك أن نغامر بأموال المودعين ويعرضها للخسارة من أجل تشجيع المضاربة بشكل قوي؟ .

أما بالنسبة للأدوات المالية التي يسهل تسييلها، فإنّه لو أمكن إيجادها لأصبح بإمكان البنوك الإسلامية الاتجاه إلى الاستثمار الأطول أمداً من التطبيقات الحالية.

٦ ـ الأستاذ مصطفى الزرقا :

الودائع ـ كما قال الدكتور عبدالستار ـ ليست قروضاً، وأيضاً هي ليست ديوناً، وإنما هي رأس مال. وثمة ملاحظة أخرى عامة، وهي أن بعض الناس يقولون بصراحة: إن البنوك الربوية أرحم من البنوك الإسلامية، هذا ما أسمعه من الناس عن البنك الإسلامي الأردني، فعندما أسس البنك الإسلامي في الأردن كان يقوم على أساس مشاركة المودعين على اعتبار أنه مضارب يستثمر أموالهم ويعطيهم نتائجها الخالصة، ولم يكن ممولاً كالبنوك الربوية، ولكن مع مرور الوقت، وابتعاد البنك عن المضاربة إلى المرابحة الداخلية والخارجية، أصبح عمله كأنه يقوم على نسب فائدة مئوية. فأنا أرى أنه لا بد من إعادة النظر في خطة البنك الاستثمارية، والعودة بها إلى طريق المضاربة والمشاركة، والتقليل من عمليات المرابحة. وما المانع أن يكثف البنك عملية المراقبة والتفتيش، بحيث لا يمكّن أحداً من أن يلتجىء إلى الخيانة، وإن وجد البنك شخصاً غير أمين فليس بالضرورة أن يتعامل معه.

٧ ـ الدكتور عبدالرحمن حميدة :

إذا كان هدف البنوك الإسلامية هو التنمية، فإن نشاطها الذي تمارسه الآن لا يدل على ذلك. ونحن في العالم الإسلامي جميعه نشكو من ضعف في مجال الصناعة والزراعة، وتوجد عندنا مشكلة الأمن الغذائي، فلا بد للبنوك الإسلامية من أن تقصر جل نشاطها على هذين المجالين.

٨ - الأستاذ أحمد العثاني:

هـل لمس الدكتور أوصاف - في دراسته - توجهات للبنوك الإسلامية وأنشطتها تشعر بوجـود تصـور لديها لايجاد سوق إسلامية مشتركة؟ هل تلك الأمنية في عداد النظريات، أم أنها شيء ممكن التحقيق عن طريق الجهود المشتركة بين البنوك الإسلامية؟.

البحث الرابع .

التفاصيل العمليّة لعقد المرابحة
في النظام المصرفي الإسلامي

الدكتور محمد عبدالحليم عمر

التفاصيل العمليّة لعقد المرابحة
في النظام المصرفي الإسلامي

الدكتور محمد عبدالحليم عمر*

موضوع البحث:

اتجهت المصارف الإسلامية، حين تأسّست، صوب الشريعة الإسلامية تبحث عن صيغ لتوظيف أموالها، وكانت من هذه الصيغ بيوع المرابحة، وهي إحدى الصور المناسبة لطبيعة عمل المصارف في تمويل الأنشطة الاقتصادية المختلفة، وتطبق فيها على نطاق واسع، ومع ذلك، فهي تكاد تكون الصورة الوحيدة التي ثار حولها جدل كبير، ليس من حيث الفكرة كما أوردها الفقهاء القدامى، وإنما من حيث أُسلوب تطبيقها في المصارف الإسلامية المعاصرة، وبما أن هذا التطبيق يمثل صدًى للأفكار النظرية حولها، فقد أثّر الخلاف النظري بين الفقهاء المعاصرين في الاجراءات العمليّة لبيوع المرابحة، الأمر الذي جعل هذه الصورة محور الاهتمام في جميع الندوات والمؤتمرات والدراسات التي جرت حول المصارف الإسلامية، ويقوم هذا البحث برصد الاجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة، لتحديد الفروق بين تطبيقها في المصارف الإسلامية، ثم تقييم هذه الفروق شرعياً واقتصادياً، وبذلك نصل إلى تحقيق الأهداف التالية:

هدف البحث:

إن الهدف العام لهذا البحث هو المساهمة العلمية في إنجاح مسيرة المصارف الإسلامية، وذلك عن طريق دراسة إحدى أهم صور توظيف الأموال فيها ـ وهي بيوع المرابحة ـ لتحقيق ما يلي:

١ ـ تحديد الاجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة في المصارف الإسلامية بصورة مجمعة

* أُستاذ في كلية التجارة ـ جامعة الأزهر، القاهرة.

في بحث واحد، حتى يمكن تبادل المعلومات والخبرات بين المصارف التي يجمعها هدف مشترك.

٢ - تحديد الفروق التطبيقية لبيوع المرابحة بين المصارف المختلفة، ثم تقييم هذه الفروق شرعياً واقتصادياً، على نحو يساعد عدداً من المصارف في تعديل التطبيق، استرشاداً بالقواعد الشرعية وبما يتم تطبيقه في مصارف أخرى.

٣ - بيان مدى تناسب التطبيق مع الأفكار النظرية الشرعية والاقتصادية، على نحو يوضح للمسؤولين في هذه المصارف مدى التزامهم بالأحكام الشرعية في تطبيق عقود المرابحة، ومدى مسايرة هذا التطبيق للأفكار الاقتصادية.

مصادر المعلومات:

بما أن البحث يجمع بين الإطارين التطبيقي والنظري، فقد اعتمدنا في إعداده المصادر التالية:

أ - تجميع المعلومات عن الاجراءات العملية باستخدام الأدوات التالية:

١ - استمارة استقصاء - مرفق صورة عنها - أرسلناها إلى المصارف الإسلامية كافّة، وقد تسلمنا بعضاً منها.

٢ - نماذج من طلب الشراء وعقد الوعد وعقد البيع مرابحة، وهي المستخدمة في عدد من المصارف.

٣ - دليل إجراءات العمل لعدد من المصارف.

٤ - الإطلاع على الفتاوى التي أصدرتها هيئة الرقابة الشرعية في عدد من المصارف، وناقشت فيها تطبيق أسلوب المرابحة.

٥ - الزيارة الميدانية لعدد من المصارف بمصر، ومناقشة بعض المسؤولين فيها حول تطبيق عقود المرابحة.

ب - بعض كتب الفقه قديماً وحديثاً، وأعمال المؤتمرات والندوات التي تناولت موضوع المرابحة.

محددات البحث:

للبحث عدة محددات يحسن ذكرها فيما يلي:

١ ـ إن عدداً من المصارف لم تردّ على استمارة الاستقصاء المرسلة إليها، وقد تكون لديها إجراءات تختلف عن المصارف الأخرى، لم نذكرها لأننا لم نعلم عنها شيئاً.

٢ ـ التزامنا بالضوابط التي وضعتها إدارة الندوة ـ قدر الإمكان ـ من حيث عدد الصفحات.

٣ ـ إن هناك بحوثاً أُخرى في الندوة تتناول بالتفصيل الجوانب المختلفة للمرابحة الفقهية والقانونية والاقتصادية.

أُسلوب البحث:

قام البحث على الأسلوب التالي في عرض المعلومات:

١ ـ بدأنا البحث ببيان الاطار العام لعمليات المرابحة بشقّيْه الفقهي والمصرفي.

٢ ـ قسمنا البحث وفق المراحل التي تتم بها العملية (المواعدة ـ الشراء الأول ـ البيع مرابحة) ثم تتبعنا الخطوات التي تتم في كل مرحلة.

٣ ـ أوردنا الاجراءات العملية التي تتبع في كل خطوة، إضافة إلى تحديد الفروق بينها.

٤ ـ أوردنا الرأي الشرعي والاقتصادي في كل خطوة منها.

خطة البحث:

سعياً وراء تحقيق الهدف من البحث، وتمشّياً مع الأسلوب المذكور، تم تنظيم البحث وفق الخطة التالية:

المبحث الأول: الإطار العام لبيوع المرابحة.
المبحث الثاني: الاجراءات العملية في مرحلة المواعدة.
المبحث الثالث: الاجراءات العملية في مرحلة الشراء الأول.
المبحث الرابع: الاجراءات العملية في مرحلة البيع مرابحة.

المبحث الأول: الإطار العام لبيوع المرابحة:

من المهم ـ قبل البدء في دراسة الاجراءات العملية لبيوع المرابحة ـ أن نعرض بايجاز لجوانبها الفقهية والمصرفية، بحيث تتضح صورتها الاجمالية، فتساعد على تقييم الفروق التي تظهر في التطبيق، وسوف نتناول ذلك في الآتي:

أولاً: الجانب الفقهي.

ثانياً: الجانب المصرفي.

أولاً: الجانب الفقهي:

أ - تعريف المرابحة: أورد الفقهاء تعريفات عديدة للمرابحة، وهي - وإن اختلفت في الصياغة - إلا أن دلالتها واحدة، حيث تدور حول بيع السلعة بثمن شرائها وزيادة ربح، فيعرّف أحد الفقهاء المرابحة أنها: «بيع السلعة بالثمن الذي اشتراها به وزيادة ربح»[1].

ب - مشروعيتها: يستدل الفقهاء على مشروعية المرابحة بأدلة عامة غير مباشرة، مثل قوله تعالى: ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾[2]، والرأي الراجح للفقهاء أن المرابحة جائزة شرعاً، وهناك من يرى كراهتها مثل ابن عمر وابن عباس[3]، بل إن هناك من يقول بمنعها مثل ابن حزم[4]. ولقد بُنيتْ الآراء التي تقول بالكراهة أو المنع على أن البيع يتضمن غرراً وجهالة، وفنّد ابن قدامة[5] هذه الحجة بما يمكن القول معه إن المرابحة جائزة شرعاً.

ويستفاد من الاستدلال على مشروعية المرابحة بالأدلة العامة، أن الموضوع يدخل في صورة كبيرة ضمن دائرة الاجتهاد، الذي يجب أن يراعي - إلى جانب الالتزام بالقواعد الشرعية العامة - ظروف الحال المتغيرة، وبذلك، فعلى التطبيق المعاصر لبيوع المرابحة أن يراعي الظروف الحالية، ومن أهمها أن العملية تتم بين مؤسسات كبيرة وليس في نطاق المعاملات الفردية، التي كانت موجودة في زمن الفقهاء القدامى، إضافة إلى جانب التطور الكبير الذي لحق بالأنشطة الاقتصادية، وهذا ما يلزم المجتهدين المعاصرين مراعاته دون التقيّد الحرفي بما قاله الأولون جميعاً على أهميته.

ج - شروط المرابحة: ذكر الفقهاء القدامى للمرابحة شروطاً أهمها:

١ - أن يكون الثمن الأول معلوماً لطرفي العقد، وكذلك ما يحمل عليه من تكاليف أخرى.

---

(١) الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: ٣/ ١٥٩.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٩٩.

(٤) ابن حزم، المحلّى: ٩/ ٦٢٥.

(٥) ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٩٩.

٢ ـ أن يكون الربح محدداً ـ مقداراً أو نسبة ـ من الثمن الأول.

٣ ـ أن يكون الثمن الأول من ذوات الأمثال.

٤ ـ أن يكون العقد الأول صحيحاً.

إلى غير ذلك من الشروط المذكورة تفصيلاً في كتب الفقه[1].

د ـ **صور المرابحة**: يمكن أن تتم المرابحة باحدى صورتين عرفهما الفقه قديماً وهما:

١ ـ الصورة الأولى: ويمكن أن يطلق عليها الصورة العامة أو الأصلية، وهي أن يشتري شخص ما سلعة بثمن معين ثم يبيعها لآخر بالثمن الأول وزيادة ربح، فهو هنا يشتري لنفسه دون طلب مسبق، ثم يعرضها للبيع مرابحة.

٢ ـ الصورة الثانية: وهي ما يطلق عليها حديثاً اصطلاح «بيع المرابحة للآمر بالشراء»، وكيفيتها: أن يتقدم شخص إلى آخر ويقول له اشترِ سلعةً معينةً موجودة، أو يحدد له أوصافها، وسوف أشتريها منك بالثمن الذي تشتريها به، وأزيدك مبلغاً معيناً أو نسبة من الثمن الأول ربحاً. ومع أن تسمية هذه الصورة بالبيع مرابحة للآمر بالشراء من إطلاق الفقهاء المعاصرين، إلا أنّ طريقتها وردت عند الفقهاء القدامى، فقد جاء في كتاب الأم للشافعي ما نصه: «وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة، فقال: 'إشترِ هذه وأربحك فيها كذا، فاشتراها الرجل، فالشراء جائز. . .» ثم يقول: «وهكذا إن قال اشْترِ لي متاعاً ووصفه له، أو متاعاً أي متاع شئت، وأنا أُربحك فيه، فكل هذا سواء يجوز البيع. .»[2].

ثانياً: الجانب المصرفي للمرابحة:

وسوف نتناول فيه النقاط التالية:

---

(١) ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٩٨ وما بعدها. ابن رشد، بداية المجتهد: ٢/ ٢٧٣. الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٢/ ٧٦ وما بعدها.

(٢) الإمام الشافعي، الأم: ٣/ ٣٣.

أ ـ مدى تناسب المرابحة مع طبيعة المصارف الإسلامية.
ب ـ حجم عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية.
جـ ـ الصورة التي تتم بها، وأساليب تطبيقها في المصارف الإسلامية.

أ ـ مدى تناسب المرابحة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية:

تثير طائفة من الدارسين[1] شبهات حول قيام المصارف الإسلامية بعمليات المرابحة، على أساس أن طبيعة عمل هذه المصارف هي الوساطة المالية، وأن عملية المرابحة تقتضي الوساطة التجارية. ولذلك، فإن المصرف يطبق المرابحة بأسلوبه على اعتبار أنه وسيط مالي، وليس تاجراً، فهويقوم بدفع مبلغ للمورد ويتقاضى من المشتري مرابحة أزيد منه، وفي ذلك شبهة رباً لا محالة.

وفي رأينا، أن هذه الشبهة لا محل لها، فمع أن طبيعة عمل المصارف عموماً هي الوساطة المالية، ولكن هذه الوساطة بين الادخار والاستثمار، إذ تقوم بتجميع المدخرات وتوجيهها إلى الاستثمارات المختلفة، ويختلف هذا التوجيه باختلاف المصارف: من تجارية ومتخصصة، ومصارف استثمار وأعمال، فيحق لها استثمار الأموال بنفسها في أعمال وأنشطة تجارية وصناعية وغيرها.

ولا تختلف طبيعة عمل المصارف الإسلامية[2]، وفق هذا التصور عن غيرها، في كونها تقوم بالوساطة المالية بين الادخار والاستثمار، غير أن هذه الطبيعة تقتضي أن تكون المصارف الإسلامية مصارف استثمار وأعمال، إذ تقوم بمباشرة الأنشطة الاقتصادية المختلفة بنفسها بصور عديدة، منها صورة بيوع المرابحة التي تعني شراء السلع وبيعها بربح محدد، وبالتالي يمكن القول إن عملية المرابحة لا تتناقض مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية، بل إنها من أنسب صور توظيف الأموال فيها. إضافة إلى أن دور المصرف في

---

(١) رفيق المصري، النظام المصرفي الإسلامي: ٤٧، إضافة إلى مناقشاته في المطبوع من ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي: ٩٥-٩٦، ١٢٩-١٣٠.

(٢) تجدر الإشارة هنا إلى أن البنوك الإسلامية تختلف عن غيرها في علاقاتها بالمدخرين والمستثمرين، إذ تقوم هذه العلاقة على أساس قاعدة المشاركة، لا على أساس الاقتراض والإقراض بفائدة ربوية.

هذه العمليـة ليس التمـويـل فقـط، وإن كان التمويل لا يمنع من كون العملية تجارة أيضاً، لأن الحكمة من بيوع المرابحة تتحدد بما يلي :

١ ـ أن المشتري مرابحةً لا تكون لديه الخبرة في الشراء، وبذلك يعهد إلى غيره ممن له خبرة لشرائها ثم يبيعها له مرابحة.

٢ ـ أن المشتري مرابحةً لا تكون لديه القدرة التنظيمية على إتمام عملية الشراء.

٣ ـ أن المشتري مرابحة لا تكون لديه القدرة التمويلية على تمويل عملية الشراء فوراً.

٤ ـ تقليل المخاطر على المشتري مرابحة خلال مدة الشراء الأول من المورد، واحضار السلعة.

ومـع أنـه لا يمكن القـول إن المصرف الإسلامي أكثر خبرة من المشتري؛ خاصة إذا كان الأخير يعمل في السلعة أويتاجر بها، فإنه بالتأكيد يقدم خدمات أُخرى لاتمام العملية، مثـل تحمـل المخـاطر خلال مدة الشراء الأول، ومباشرة العملية من خلال أجهزته، إضافة إلى تمـويـل العمليـة، ولهذا كله لا يعتبر المصرف ممولاً للعملية فقط، وإنما يمارس الدور التجـاري، ومـا يستحقـه من ربـح ليس فقـط مقـابـل تقديم الأموال، شأنه شأن المصارف الربوية، وإنما لما يقوم به أيضاً من دور في إتمام الصفقة.

ب ـ حجم عمليات المرابحة في المصارف الإسلامية :

تأكيداً لتناسب عمليات المرابحة مع طبيعة عمل المصارف الإسلامية، فإنها تقوم بها على نطـاق واسـع في جميـع أنواع السلع، ومن مصادر محلية وأجنبية وبمبالغ كبيرة، فلقد ظهر من الاجابات على استمارة الاستقصاء ما يلي :

١ ـ إن عمليـات المـرابحـة تتم على بيوع منقولات من أغذية وسيارات وبضائع مختلفة، كما تتم ـ في بعض الأحيان ـ على بيوع عقارات.

٢ ـ أن نسبة مصدر البضائع تتراوح بين ٣٠٪ إلى ٩٠٪ مصادر محلية وبين ٧٠٪ إلى ١٠٪ مصادر أجنبية.

٣ ـ أن نسبة عمليات المرابحة إلى مجموع عمليات التوظيف الأخرى في المصارف تتراوح بين ٩٠٪ و٦٥٪ سواء من حيث عدد العمليات أو المبالغ الموظفة.

جـ ـ الصورة التي تتم بها المرابحة وأساليب تطبيقها في المصارف الإسلامية:

سبقت الإشارة إلى أن الفقه الإسلامي عرف قديماً صورتين للمرابحة، هما: الصورة العامة، وصورة بيع المرابحة للآمر بالشراء، وبالنظر في التطبيق المعاصر، نجد أن الصورة الأولى، وهي التي يسبق العرض فيها الطلب نادرة الحدوث، كما أفادت المصارف في إجاباتها على أسئلة استمارة الاستقصاء، وتقف وراء هذه الندرة عدة أسباب منها:

١ ـ أن السلع تتعدد ويوجد تخصص في التجارة، ولا يعقل أن يتخصص المصرف الإسلامي في سلعة معينة، وإلا لكان بذلك يضيّق من دائرة نشاطه، كما لا يمكن اقتصادياً شراء جميع السلع وعرضها انتظاراً لطلبها، لما يصاحب ذلك من تكاليف ومجهودات كثيرة لدراسة الأسواق، ولوجود مخاطر كبيرة تتمثل في عدم القدرة على تصريف البضاعة وتعطيل جزء من أمواله في المخزون السلعي.

٢ ـ أنه لا توجد لدى المصرف قدرة تخزينية لاستيعاب السلع التي يشتريها انتظاراً لبيعها مرابحة.

٣ ـ عدم وجود الكفاءات البشرية المطلوبة لتنفيذ هذه الصورة، وهي كفاءات ينبغي أن تكون متخصصة في عمليات التسويق شراءً وبيعاً.

وعليه، فإن الصورة الأخرى «بيع المرابحة للآمر بالشراء» هي التي تلقى قبولاً في التطبيق العملي، كما أفادت بذلك المصارف كلها في ردّها على أسئلتنا، وهذه الصورة تقوم بالطبع على الفكرة الأصلية للصورة العامة، حيث يبيع المصرف ما اشتراه مرابحة، وإن كان يسبق ذلك طلب من المشتري، أي أن الطلب فيها يسبق العرض، ويؤدي هذا إلى أن يضمن المصرف تصريف السلع التي يشتريها.

وبالنظر في الاطار التطبيقي لهذه الصورة ـ حسب حدوثها في المصارف الإسلامية ـ نجد أنها تطبّق بعدة أساليب، هي:

الأسلوب الأول: ويتم بطريقة يتقدم خلالها العميل للمصرف بطلب شراء سلعة

معينة يحدد أوصافها، ويقوم المصرف بالحصول عليها من أي مصدر بالطريقة التي يراها مناسبة، ثم يبيعها مرابحة لطالبها.

الأسلوب الثاني: وطريقته أن يتقدم العميل للمصرف بطلب شراء سلعة معينة يحدد أوصافها، ومصدر توريدها، وجميع البيانات المتعلقة بها، ويقوم المصرف بشرائها هي بعينها من المصدر نفسه، ويبيعها مرابحة لمن طلبها.

وهذان الأسلوبان يطبقان في المصارف الإسلامية، وهما جائزان شرعاً، بدليل ما قرره الإمام الشافعي في القول السابق، سواء حدد العميل سلعة بعينها أو حدد أوصافها.

الأسلوب الثالث: يتم في حالة السلع المستوردة بقيود، حيث يزاول المصرف نشاطاته في دولة يخضع الاستيراد فيها لقوانين وقرارات، تحدد بموجبها لمن يريد أن يستورد في تلك الدولة حصة معينة للاستيراد، وتصدر له رخصة بذلك، ليتقدم المستورد بطلب إلى المصرف الذي يقوم باستيراد السلعة ويبيعها له مرابحة، وبما أن رخصة الاستيراد تكون باسم المستورد، ولتحقيق شروط بيع المرابحة لا بدّ من أن تكون السلعة في ملك المصرف أوّلاً حتى يمكنه بيعها مرابحة، وحلاً لذلك، يتم في هذه الحالة تطبيق بيع المرابحة بإحدى الطريقتين، ووفق ما تسمح به قوانين الدول التي توجد فيها المصارف:

الطريقة الأولى: أن يقوم العميل المشتري مرابحة بالتنازل عن رخصة الاستيراد للمصرف حتى يمكنه شراء السلعة باسمه ثم يبيعها مرابحة، وهذا ما يتم على سبيل المثال في المصارف الإسلامية العاملة بالسودان.

الطريقة الثانية: أن تستخدم الموافقات أو رخص الاستيراد الممنوحة للعملاء لاتمام عملية الاستيراد، وترد مستندات الشحن باسم المصرف، ويتم تظهيرها تظهيراً ناقلاً للملكية باسم العميل، وإبرام عقد البيع مرابحة معه، وبذلك تدخل البضاعة إلى الدولة باسم المستورد، وهذا ما يحدث في بنك فيصل المصري، حيث إن قوانين الاستيراد في مصر تحظر على غير المصريين الاستيراد، ويعتبر بنك فيصل الإسلامي من المصارف المشتركة نظراً لوجود مساهمين أجانب فيه.

وتجدر الإشارة إلى أنه لو كان للمصرف الحق في الاستيراد، فإن العملية تدخل في نطاق الأسلوب الثاني.

الأسلوب الرابع: ويمكن تسميته بأُسلوب توكيل البائع أو المورد في إجراء عملية البيع مرابحةً نيابة عن المصرف، وطريقته ـ حسبما وردت في جواب المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني رداً على مدى شرعية هذا الأسلوب في إجراء عمليات المرابحة ـ أن يقوم المصرف باختيار البائعين، وتحديد سقف معاملاتهم مع المصرف في حدود مبلغ معين، على أن يتقدم المشتري بطلب شراء للمصرف، فيطلب المصرف من البائع عرض أسعار للتحقق من مطابقة الشروط، ثم يشتري المصرف البضاعة من البائع بموجب فاتورة صادرة باسمه، ويتولى البائع ـ بطريق الوكالة ـ تنظيم عقود البيع مرابحة، واستلام الدفعة الأولى، وتنظيم الكمبيالات وكفالتها، ثم يقدم البائع مستندات العملية للمصرف فيدفع له قيمتها.

وقد أجاب المستشار باعتماد هذا الأسلوب[1].

الأسلوب الخامس: ويمكن أن نطلق عليه أُسلوب توكيل المشتري مرابحة في إجراء عملية البيع مرابحة نيابة عن المصرف، وقد تناولت ندوة البركة بالمدينة المنورة طريقته[2]، وهي أن يطلب شخص من المصرف شراء سلعة معينة لبيعها له مرابحة، فيتفق معه المصرف على توكيله في عملية الشراء، ثم توكيله ثانية في بيعها لنفسه مرابحة، وقريباً من ذلك ما ذكره أحد أعضاء الندوة[3] فيما وجده مطبقاً في بعض المصارف بأن يحضر شخص للمصرف ويطلب منه شراء سلعة معينة ليشتريها من المصرف مرابحة، فيعطيه المصرف شيكاً بالمبلغ لشرائها بنفسه وأخذها مرابحة. وفي رأينا أن هذا الأسلوب بشقيه: توكيلاً أو من دون توكيل غير سليم، نظراً لما يأتي:

١ ـ أنه لا يجوز في عقود المعاوضات ـ ومنها البيع ـ أن يقوم شخص واحد بتولي العقد عن الجانبين، ولم يجز ـ شرعاً ـ أن يكون الفرد الواحد نفسه وكيلاً عن الجانبين في

---

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ فتوى ٥، ١٤، ٢١.

(٢) القسم المطبوع من ندوة البركة: ٣٢٣ ـ ٣٣٠.

(٣) الصديق الضرير، القسم المطبوع من ندوة البركة: ١٠٦.

البيع وأشباهه[1]، وبالتالي فإنه وإن صح توكيل المشتري مرابحة في إجراء الشراء الأول، فلا يصح توكيله في البيع لنفسه مرابحة.

٢ - أن في هذا الأسلوب شبهة التحايل لإجراء معاملة ربوية، إذ يحتمل ألا تكون هناك سلعة بالمرة، وإنما تتم العملية صورياً لحصول العميل على مبلغ الصفقة حالاً وردّه آجلاً بزيادة، وتذكر السلعة بينه وبين المصرف لتغطية العملية.

لذلك، فإننا ندعو المصارف الإسلامية إلى الامتناع عن هذا الأسلوب الذي يخالف الشريعة الإسلامية.

المبحث الثاني: الاجراءات العملية في مرحلة المواعدة:

سبق القول أن بيع المرابحة للآمر بالشراء هي الصورة المطبقة في المصارف الإسلامية، وتبدأ هذه الصورة بمرحلة المواعدة على الشراء، حيث يتقدم العميل إلى المصرف بطلب شراء السلعة، وبعد أن تتم دراسة الطلب، يبرم عقد الوعد معه، وبالتالي، تسير الاجراءات في هذه المرحلة وفق الخطوات التالية:

أولاً: تلقي المصرف لطلب الشراء.
ثانياً: دراسة المصرف للعملية.
ثالثاً: إبرام عقد الوعد مع العميل.

أولاً: طلب الشراء:

تبدأ العمّلية بتلقي المصرف طلباً من العميل يوضح فيه رغبته في أن يقوم المصرف بشراء سلعة معينة، على أن يشتريها العميل منه مرابحة، ومن الناحية التطبيقية، فإن ذلك يتم في جميع المصارف الإسلامية من خلال نموذج يسمّى «طلب شراء، أوطلب شراء مرابحة، أو رغبة بالشراء».

---

(١) محمد أبو زهرة، الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية: ٤٠٦.

أ - البيانات التي تظهر فيه :

١ - بيانات مشتركة لدى جميع المصارف وهي :

- مواصفات البضاعة المطلوب شراؤها ، بيانات عن العميل ،
- القيمة الاجمالية ، - المستندات المطلوبة .

٢ - بيانات تنفرد فيها بعض المصارف :

- نسبة الربح ، - مصدر البضاعة ، - شروط ومكان التسليم .

هذا مع ملاحظة ما يلي :

(أ) أن هذا الطلب أو الرغبة عن بيان بالبضائع المطلوب شراؤها ، كما هو واضح من التقديم في نماذجها .

(ب) أن هذه النماذج تحيل إلى عقد الوعد الذي يوجد على نموذج طلب الشراء نفسه المثبت بالصفحة الخلفية في بعض المصارف ، وتظهر الاحالة بالنص «وهذه البضائع هي موضوع وعد الشراء المحرر بيننا وبينكم بتاريخ / / » ، وبالتالي فإن ما لم يذكر في طلب الشراء من بيانات لدى عدد من المصارف ، يوجد تفصيلاً وزيادة عليه في عقد الوعد كما سنرى فيما بعد .

ب - ومن دراسة نماذج طلبات الشراء واجابات المصارف على استمارة الاستقصاء عن هذه الخطوة ، يتضح أن العميل قد يقوم بالدراسة المبدئية لتحديد السلعة محل الصفقة ، وتحديد مصدرها ، وسعر شرائها ، وجميع الشروط الأخرى المتعلقة بالشراء الأول ، ولتقييم ذلك اقتصادياً وشرعياً يمكن ملاحظة ما يلي :

١ - أن قيام العميل بتحديد السلعة ومصدرها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي ، لأنه هو الذي يحتاج إلى السلعة ، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها ، ويعرف مصادرها ولديه خبرة بها ، هذا مع مراعاة أن المصرف يقوم بعد تلقي طلب الشراء بدراسة العملية كما سيأتي فيما بعد .

٢ - من الناحية الفقهية ، فإن قيام العميل بالاتصال الأول بالموردين وتحديد السلعة ، أمر يجد سنده الفقهي في قول الإمام الشافعي المشهور ، حيث جاء في صدره : «وإذا

أرى الـرجـلُ الـرجلَ السلعة فقال إشْترِ هذه وأُربحك فيها . . . » حيث يفهم من النص أنـه يجـوز أن يقـوم المشتـري ـ مرابحة ـ بتحديد السلعة تعييناً ويريها للبائع مرابحة، وتطبيق ذلك في الوقت المعاصر يكون باتصال المشتري مرابحة بالمورّد، والحصول منه على فاتورة مبدئية وباقي المستندات في حالة الاستيراد من الخارج، وتقديمها مع طلب الشراء للمصرف .

ثانياً: دراسة العملية :

حينمـا يتلقى المصـرف طلب الشـراء من العميـل، يقوم بدراسة العملية من جوانبها كلها، والتي تشمل ـ بايجاز ـ كما ورد في دليل الاجراءات لدى أحد المصارف[1]:

١ ـ سلامة البيانات المقدمة من العميل، سواء عن نفسه، أو البضاعة موضوع الصفقة، أو المورد .

٢ ـ دراسة سوق السلعة، حتى يضمن إمكانية تسويقها في حالة نكول العميل عن الشراء .

٣ ـ التأكـد من أن الطلب يدخـل فعـلاً ضمن نشاط العميل، حتى لا تكون العملية ستاراً لحصوله على مبلغ الصفقة .

٤ ـ التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يمولها المصرف .

٥ ـ التأكد من أن العملية تتفق وأحكام الشريعة الإسلامية والقوانين السائدة .

٦ ـ دراسة الحالة المالية للعميل، للتأكد من قدرته على سداد الثمن .

٧ ـ بيان تكلفة العملية بالتفصيل .

٨ ـ تحديد نسبة الربح طبقاً لنوع السلعة وأجل السداد .

٩ ـ تحـديـد الأسلوب المقتـرح لتنفيـذ العمليـة، من حيث كيفيـة دفـع الثمن للمـوردين وتحصيله من العميل .

١٠ـ تحـديـد الضمـانـات المقترحة لضمان حق المصرف في تحصيل الثمن على أساس حالة العميل وقيمة الصفقة .

---

(١) بنك فيصل الإسلامي، دليل العمل: ١٢٠ وما بعدها .

إضافة إلى ضرورة تناول عدد من الأمور المتصلة بدراسة العملية، وقد اتضحت لنا في إجابات المصارف على استمارة الاستقصاء، وهي:

أ - أن بعض المصارف - عند دراسة العملية - تقوم بالحصول على عروض أخرى تطابق نوع السلعة ومواصفاتها، بغرض المقارنة والحصول على أفضل العروض لاتمام الصفقة، وهذا أمر له أهميته، لأن فيه خدمة للمشتري مرابحة، ويؤكد صحة ما ذهبنا إليه سابقاً من أن دور المصرف في العملية ليس مجرد دور تمويلي فقط - كما يعتقد بعض الناس - بل إنه يقوم بدور تجاري أيضاً.

ولقد أوردنا سؤالاً في استمارة الاستقصاء: «إذا كان لدى المصرف عرض من مورد آخر خلاف المورد الذي حدده العميل بشروط أفضل، هل يؤخذ به؟» فأجابت بعض المصارف بنعم وأُخرى بلا.

ب - إنه توجد لدى المصارف مشكلات تتعلق بدراسة العملية، ومن أهمها:

١ - عدم توافر المعلومات عن الموردين - خاصة المصدّرين - ويقترح لذلك:

(أ) انشاء مركز معلومات عن الموردين.

(ب) إقامة علاقات مع كل من الغرف التجارية والزراعية والصناعية والملحقين التجاريين والهيئات التجارية بالدول الإسلامية.

٢ - عدم وجود قسم لدراسة السلع يمكن بواسطته دراسة الحالة التسويقية للسلعة، حتى يمكن تصريفها في حالة نكول العملاء.

ثالثاً: عقد الوعد:

إن الخطوة التالية لدراسة العملية وقبول المصرف القيام بها هي إبرام عقد الوعد مع العميل، والذي يتفق بموجبه الطرفان - المصرف والعميل - على تنفيذ العملية، وسوف نتناول في هذه الخطوة ما يلي:

أ - هل يتم ابرام عقد الوعد أو يكتفى بطلب الشراء؟

لقد أجابت غالبية المصارف على هذا التساؤ ل بنعم، وأرفقت باجاباتها نموذجاً لهذا

العقـد، وأجـاب عدد قليـل منهـا بأنه يكتفى بطلب الشراء، والحجة لدى الفريق الأخير أن إبرام عقد الوعد فيه معنى الالزام باتمام الصفقة، وهـم لا يأخذون بالرأي الذي يقول بإلزام العميـل ـ كمـا سيأتي بعـد ـ وبـالتالي فليس هناك حاجة ـ في نظرهم ـ لابرام عقد الوعد، وبمنـاقشـة ذلـك، يمكن القول إن إبرام عقد الوعد ضروري من الناحية العملية، حتى مع القول بعدم إلزام الوعد، لأن العميل ـ وقد أبدى رغبته في الشراء بموجب طلب شراء ـ فإن الأمـر يقتضي الـرد على طلبه كتابة، لأنه لا يمكن الاعتماد على ذاكرة العاملين أو العميل، وبدلاً من أن يرسل المصرف له خطاباً بذلك، فإن الأفضل أن يبرم معه اتفاقاً مكتوباً يحفظه كل طرف في ملف العمليـة لديـه، حتى يبـدأ في اتخاذ الاجراءات اللازمة لتنفيذ الصفقة، وإذا رأيـا الأخذ بعدم الالزام فيمكن النصّ على ذلك بالعقد.

ب ـ البيانات التي تذكر بعقد الوعد:

بالاطلاع على نماذج العقود التي تسلمناها مع استمارة الاستقصاء وجدنا أنها تشتمل على البيانات التالية:

١ ـ بيانات مشتركة لدى جميع المصارف، وهي:

أ ـ المقـدمـة التي تشتمل على البيانات الخاصة بطرفي العقد، وموضوع العقد وهو البيع مرابحة.

ب ـ الاحـالـة إلى طلب الشراء فيما يتعلق بتحديد نوع البضائع، ومواصفاتها، وغير ذلك من البيانات التي وردت فيه.

جـ ـ نسبة الربح المتفق عليها.

د ـ كيفية سداد ثمن البيع.

٢ ـ بيانات تختلف من مصرف إلى آخر، وهي:

أ ـ إقـرار الطـرف الثـاني (العميل) بتنفيذ وعده بالشراء، عند اخطار المصرف له بأن البضاعة جاهزة، فلقد ورد هذا الاقرار في أغلب النماذج.

ب ـ ورد في نمـاذج بعض المصـارف بأنـه إذا امتنـع أحـد طرفي العقـد (العميـل أو المصرف) من تنفيذ وعده بتحمل الأضرار التي تلحق بالطرف الآخر، بينما ورد

ذلك بالنسبة للعميل فقط لدى بعض المصارف الأخرى.

جـ - إقرار الطرف الثاني بأهليته للتعاقد والتزامه بأحكام الشريعة والنظام الأساسي للمصرف.

د - النص على قيام العميل بدفع مبلغ مقدم عند توقيع عقد البيع تأميناً لضمان جديته.

هـ - النص على أن الشاحن يعتبر وكيلاً عن المصرف وفي نماذج أخرى وكيلاً عن الطرفين.

و- النص على أن ما ورد ذكره يخضع للقوانين والأعراف النافذة في الدولة، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، وفي مصارف أخرى أحالت النزاع الذي ينشأ إلى هيئة تحكيم يختارها الطرفان.

ز - نصّ عدد من المصارف على أحقيته في شراء البضاعة من مصدر آخر، خلاف المورد الذي حدده العميل في طلب الشراء، بينما نص عدد آخر من المصارف على أنه إذا امتنع المورد الذي عينه العميل عن تنفيذ الصفقة أو أخّرها، فلا يكون المصرف مخلاً بوعده، وليس مسؤولاً عن الضرر الذي يعود على العميل، وعليه - أي العميل - أن يدفع المصاريف جميعها التي تكبدها المصرف نتيجة عدم تنفيذ الصفقة.

وبالنظر في هذه البيانات، يمكن إبداء الملاحظات التالية:

١ - أن تحديد الربح ورد في بعض النماذج كنسبة من التكلفة الكلية، وفي البعض الآخر استثنى منها الرسوم الجمركية، ومصاريف النقل إلى مخازن العميل، وسوف نعود إلى ذلك تفصيلاً فيما بعد.

٢ - أن النص على إلزام العميل بالوفاء بوعده - دون المصرف في بعض عقود الوعد - يحتاج إلى تعديل، لأن الأصل المتفق عليه - وفقاً لقول الشافعي - أن المصرف ملزم بتنفيذ وعده، بينما الخلاف يدور حول إلزام العميل كما سيأتي بعد.

٣ - أن النص في بعض النماذج على التزام العميل بتعويض الضرر الواقع على المصرف

نتيجة عدم الوفاء بوعده، يحتاج إلى تعديل، كما جاء في النماذج الأخرى التي تلزم في ذلك كلًا من العميل والمصرف.

٤ - أن النص على أن الشاحن يكون وكيلاً عن الطرفين، ليس له سند قانوني أو شرعي، لأنه في مرحلة الشراء الأول يكون المصرف هو المشتري ولا دخل للعميل به.

٥ - أن النص على أنه إذا امتنع المصدر المعين من العميل على تنفيذ العملية فإن المصرف لا يكون مسؤولاً، يحتاج إلى إعادة نظر، لأن ذلك يخفف من مسؤولية المصرف، بينما تبقى مسؤولية العميل قائمة مهما كانت الأعذار.

ج - الالزام بالوعد:

تعتبر هذه القضية من موضوع بيع المرابحة للآمر بالشراء محل الخلاف الرئيسي، حيث كثرت فيها الكتابات وصدرت بشأنها التوصيات العديدة، ويدور الخلاف فيها بين آراء ثلاثة أولها: أن الوعد غير ملزم للعميل أو المصرف، وثانيها: أن الوعد ملزم للمصرف فقط، وثالثها: أن الوعد ملزم لكل من العميل والمصرف، ويأتي التطبيق العملي صدًى لهذه الآراء، كم أفادت بذلك المصارف في إجاباتها على استمارة الاستقصاء.

ويعتبر الرأي الثالث - الالزام لكلا الطرفين - هو الرأي الراجح لدى الفقهاء المعاصرين، وبالتالي هو الرأي السائد في التطبيق العملي، وهذا الرأي تؤيده عدد من الحجج العملية والأدلة الشرعية[1]، لسنا في حاجة إلى تكرارها، لكننا نود - بخصوصها - توكيد ما يلي:

١ - أن موضوع المرابحة في الأصل من الأمور الاجتهادية التي لم يرد فيها نص شرعي محدد، وبالتالي فإن الاستدلال بقول الإمام الشافعي بعدم الالزام بالوعد للعميل، اجتهاد صدر في ظل ظروف معينة، وكما يقول الدكتور القرضاوي: «ومن يدري لعل الإمام الكبير - يقصد الشافعي - لو رأى ما يترتب اليوم على إعطاء الخيار لطالب الشراء في الصفقات الكبيرة من الأضرار والخسائر، لغير اجتهاده دفعاً للضرر، وتجنباً

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية: ٦٢.

لأسباب النزاع بين الناس»[1]. وعلى ذلك، فإن الرأي الذي وصل إليه جمهور الفقهاء المعاصرين من القول بالالزام، لا يخالف نصًّا ولا يعطّل حكماً شرعياً قائماً، بل ـ على العكس ـ يدور في فلك مقاصد الشريعة، من المحافظة على الأموال، ومنع الضرر، والحد من المنازعة بين الناس.

٢ ـ أن الوفاء بالوعد، من القواعد الأصولية في الإسلام، التي يجب أن يلتزم بها المسلم في كل أعماله.

٣ ـ أن هناك آراء للفقهاء القدامى تقول بالإلزام بالوعد في المعاملات ديناً وقضاء.

٤ ـ أن التراضي من أهم ركائز العقود والمعاملات في الإسلام، وحيث أن الطرفين تراضيا على الالتزام بالوعد، فإنه ينفّذ طالما لم يتفقا على ما يخالف نصًّا شرعياً، وأن هذا الالزام لا ينافي مقصود العقد.

٥ ـ أن ما يسوقه الآخرون[2] من أنه لو كان هناك إلزام بالوعد فإن العملية تكون قد تمت، وفي ذلك مخالفة للحديث الشريف ببيع الانسان ما ليس عنده، هذا فضلاً على أنه لا يكون هناك داع لابرام عقد البيع عند حضور البضاعة، هو قول مردود عليهم بأن الاجتهاد الفقهي والتطبيق العملي المعاصر ينصّان على أن عقد الوعد ليس بعملية بيع، وأنه ينصب على الوفاء بالوعد فقط، بدليل أنه يمكن تعديل الثمن أو شروط السداد في عقد البيع بعد ورود البضاعة والوقوف على تكلفتها الفعلية، ولذلك لا تحتوي عقود الوعد في المصارف الإسلامية على ثمن البيع مرابحة، بل تذكر بقيمة إجمالية ـ احتمالية ـ في طلب الشراء، ولذلك لا يتم عقد البيع إلا بعد ورود البضاعة فعلاً للمصرف.

وفي نهاية هذا المبحث، نورد ملاحظة عامة تتعلق بترتيب الاجراءات في مرحلة المواعدة، فقد تبين لنا أنها لا تسير وفق الخطوات المنطقية التي ذكرناها (طلب شراء ـ دراسة العملية ـ إبرام عقد الوعد) بل الذي يتم هو تقديم طلب الشراء كبيان بالبضائع، مع إبرام عقد الوعد في الوقت نفسه، والذي يكون على نموذج طلب الشراء نفسه، ثم يبدأ

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية: ٥١.

(٢) الصديق الضرير، القسم المطبوع من ندوة البركة: ١٠٢.

المصرف بدراسة العملية، فإن وجدها مجدية استمر فيها، وإلّا توقف عنها، وهذا الاجراء يتعارض أوّلاً: مع الترتيب المنطقي للعملية، وثانياً: أنه في حالة الأخذ بالإلزام بالوعد للطرفين، ثم رأى المصرف بعد الدراسة عدم جدوى العملية، فإن ذلك يعتبر مخلاً بالوعد، ولكن الذي يحدث أن عدداً من المصارف يرى أنه غير مخل بوعده، وفي ذلك تناقض بين الإطار النظري والتطبيقي في هذه المصارف، بل إننا وجدنا عدداً من المصارف تذهب في المخالفة إلى أبعد من ذلك، فتبرم عقد البيع مع عقد الوعد عند تلقي طلب الشراء.

المبحث الثالث: الاجراءات العملية في مرحلة الشراء الأول:

بعد أن تنتهي الاجراءات في مرحلة المواعدة تبدأ المرحلة التالية، وهي قيام المصرف باجراءات شراء السلعة المطلوبة، حتى يتمكن من بيعها مرابحة للعميل، وتتم هذه المرحلة وفق الخطوات التالية:

أولاً: الاتصال بالمورّد والتعاقد معه للشراء.
ثانياً: استلام المصرف للسلعة من المورد.
ثالثاً: المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأولى.

أولاً: الاتصال بالمورد والتعاقد معه للشراء: وسوف نتناول في هذه المرحلة الاجراءات التالية:

أ ـ الاتصال بالمورد: يقوم المصرف بالاتصال بالمورد بعدة طرق أهمها:

١ ـ إذا كان المورد محدداً في طلب الشراء المقدم من العميل، فإن المصرف تكون لديه بيانات عنه وعن البضاعة وأسعارها من واقع الفاتورة المبدئية، وشروط التسليم والدفع، وبذلك فإنه يبدأ في الاتصال به واتخاذ اجراءات الشراء بالطرق المعتادة، وهذا لا يمنع لدى بعض البنوك من أن يحصل المصرف على عروض من موردين آخرين للمقارنة بينها واختيار الأفضل، وهذا ما أفادت به بعض المصارف.

٢ ـ إذا لم يكن المورد محدداً في طلب الشراء، فإن المصرف يتولى بواسطة القسم

أو الادارة المعنية لديه الاتصال بالموردين والحصول على عروضهم، ثم يبدأ في الشراء وفق الاجراءات المعتادة.

٣ - أن يكون هناك اتفاق مسبق بين المصرف وبعض الموردين على تصريف سلعهم من خلال عمليات المرابحة في المصرف، وبذلك فإن العميل حينما يذهب للمورد للشراء، يرسله إلى المصرف فيقدم طلب شراء، وبعد دراسته وابرام عقد الوعد، يصدر أمر توريد للمورد ويشتري منه البضاعة، ثم يوكل المصرف المورد في عملية البيع مرابحة للعميل كما سبق ذكره.

٤ - توكيل المصرف للعميل في الاتصال بالموردين في مرحلة الشراء الأول، خاصة إذا لم يكن في المصرف قسم متخصص أو خبراء لشراء هذه السلعة، هذا مع ضرورة الإشارة إلى أنه وإن كان يجوز شرعاً توكيل المصرف للعميل في الشراء الأول، فإنه لا يجوز توكيله في البيع مرابحة لنفسه كما سبق ذكره.

ب - التعاقد مع المورد:

١ - أُسلوب التعاقد: يتم التعاقد مع المورد بأساليب تختلف بحسب الظروف ونوع السلعة، وبذلك يأخذ التعاقد أحد الأساليب التالية:

أ - إصدار أمر توريد للمورد، ثم ورود الفاتورة منه، وذلك في الشراء المحلي.

ب - فتح الاعتماد المستندي، وورود مستندات الشحن التي يتسلمها الشاحن وكيلاً عن المصرف.

جـ - إبرام عقد شراء بين المصرف والمورد، خاصة في حالة العقارات وبعض المنقولات كالسيارات.

وبهذه الأشكال جميعاً، ينعقد الشراء الأول بين المورد والمصرف، بناء على الرأي الفقهي الراجح[1] في أن العقود تنعقد بكل ما يدل على مقصودها من قول أو فعل أو ما يقوم مقامهما كالكتابة، وحيث أن ارسال أمر التوريد للمورد يمثل إيجاباً من المصرف، فإن إرسال المورد الفاتورة أو مستندات الشحن إلى المصرف يمثل القبول.

---

(١) محمد أبو زهرة: الملكية ونظرية العقد: ٢٣٤، ٢٣٨.

٢ ـ شروط التعاقد: ومن أهم ما يجب ذكره هنا ما يلي:

أ ـ أنه يجب أن يكون مستند التعاقد (فاتورة أو عقد) باسم المصرف، حتى وإن تولى أي شخص آخر الشراء وكيلاً عن المصرف، وذلك حتى يتحقق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مرابحة، وهذا ما يحدث في الواقع التطبيقي، كما أفادت بذلك المصارف في إجاباتها على أسئلة استمارة الاستقصاء، بأن المصرف يقوم بالشراء لحساب نفسه، وتكون المستندات باسمه، هذا مع مراعاة أن عدداً من المصارف أفاد أن الفواتير ترد باسم العميل، وذلك بالنسبة لعمليات الاستيراد، ونرى في هذه الحالة أن العملية لا تكون بيع مرابحة، بل يكون المصرف وكيلاً عن العميل في الشراء.

ب ـ بالنسبة لعدد من السلع، كالعقارات والسيارات، فإن القوانين السائدة في الدول المختلفة تشترط في نقل الملكية ضرورة تسجيل عقد البيع في إدارة التسجيل الحكومية المتخصصة «كالشهر العقاري بمصر»، وبناء عليه فإنه يلزم في حالة شراء المصرف مثل هذه السلع أن يسجلها باسمه قبل بيعها مرابحة، حتى تتحقق ملكيته لها، وهذا ما ورد في الفتاوى الشرعية لأحد المصارف[1]. ونرى بالنسبة لهذه النقطة، أنه يمكن الاكتفاء في تحقيق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مرابحة بالعقد الابتدائي، تبسيطاً للاجراءات وتخفيضاً لتكاليف السلعة، خاصة في الدول التي يتطلب التسجيل فيها إجراءات مطولة وتكاليف كبيرة، وبما أن المصرف يشتري السلعة ليبيعها بمجرد شرائها، فلا داعي لأن تتم اجراءات التسجيل مرتين، مرة باسم المصرف ومرة باسم المشتري مرابحة، هذا فضلاً على أن ما نراه لا يتعارض مع القواعد الشرعية التي تقول بأن العقد ينعقد بكل ما يدل عليه، وأن الاقرار به عند حاكم (التسجيل) إجراء لتأكيد العقد وليس ضرورة لانشائه، فهي توثقة للعقد لا زيادة فيه[2].

جـ ـ صفة الثمن: نظراً لأن بيع المرابحة يبنى على الثمن الأول، فإنه يلزم العلم به

---

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٩٨.

(٢) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٢/ ١٢٠.

صفـة ومقـداراً، وهـذا ما سنـوضحـه فيمـا بعـد. كل ما نريد توضيحه هنا أنه لو اشترى المصرف السلعة بالأجل، فلا بد من أن يبين هذه الصفة قبل البيع مرابحـة[1] لأن للأجـل حظـاً في الثمن يزيـد به، فلا بد من أن يعـرف المشتري ـ مرابحة ـ أجل الثمن في الشراء الأول.

ثانياً: استلام المصرف للسلعة من المورد: لاتمام تحقق شرط ملكية المصرف السلعة قبل بيعها مرابحة، ولكي يتم الشراء الأول فإنه يلزم أن يتسلّم المصرف السلعة المشتراة، وهذا أمـر طبيعي في عمليـات الشـراء العـاديـة، ولكن بمـا أن المصـرف يشتري السلعة ليبيعها مرابحـة، فإنـه تثور بعض التساؤلات حول استلام المصرف السلعة كأحد الاجراءات التي تثبت ملكيته لها، وهذه التساؤلات تدور حول من يقوم بعملية الاستلام ونقل السلعة.

أ ـ من يقـوم باستـلام السلعـة في الشـراء الأول: بمـا أن المصـرف هو الذي يقوم بالشراء الأول لحسـاب نفسـه، فإن الـوضـع الطبيعي أن يقـوم هوباستـلام السلعة من مخازن المـورد أو المكـان المحدد في شروط التسليم، ولكن بما أنه يشتريها ليبيعها مرابحة، فإنه يتصور أن عملية التسليم للمصرف ثم تسليم المشتري السلعة ـ مرابحة ـ تتم مرة واحدة، ولقد جاءت إجابات المصارف على هذا التساؤل في استمارة الاستقصاء وفق الآتي:

١ ـ عدد من المصارف أفاد بأن الذي يتسلم البضاعة من المورد هو المشتري مرابحة.

٢ ـ مصارف أخرى أفادت بأن الذي يتسلم البضاعة من المورد هو مندوب المصرف.

٣ ـ والقسم الأخيـر من المصـارف أفـاد بأن عملية الاستلام تتم مشاركة بين مندوب المصرف والعميل.

ومـا لا شك فيـه أن حضـور المشتـري مرابحـة أومندوب عنه عملية الاستلام في الشـراء الأول أمـر هام، لأن ذلـك يقلل المنازعة حول السلعة في البيع مرابحة له، غير

---

(١) الدسوقي، حاشية الدسوقي على الشرح الكبير: ٣/ ١٦٥.

أنه من المهم حضور مندوب المصرف معه لأنه هو الذي يشتري في هذه المرحلة.

وفي حالة المشتريات الخارجية فإن المصارف أفادت بأنه ـ في أغلب الأحيان ـ يتولى المشتري مرابحة التخليص الجمركي على البضاعة، نظراً لخبرته في ذلك، ولأن المصارف ـ في العادة ـ ليس لديها الإمكانات لعمل ذلك.

ب ـ نقل السلعة من مخازن المورد إلى مخازن المصرف قبل بيعها مرابحة: من الأمور المهمة لتحقيق شرط ملكية المصرف للسلعة قبل بيعها مرابحة، قبضها حتى تتحقق حيازته للسلعة، ومن المقرر ـ قانوناً وشرعاً ـ أن الحيازة للمنقول تكون بنقله، وللعقار تكون بالتخلية، وما يحدث في الواقع التطبيقي في المصارف الإسلامية هو الآتي:

١ ـ بالنسبة للمشتريات الخارجية، فإن شرط قبض المصرف للسلعة قبل بيعها مرابحة يتحقق، لأن الشاحن يكون وكيلاً عن المصرف كما سبق ذكره.

٢ ـ بالنسبة للعقارات، فإن شرط القبض يتحقق أيضاً، لأنه يحدث بالتخلية أي تمكين المصرف من العقار.

٣ ـ بالنسبة للمشتريات المحلية (منقولات)، فإن المصارف أفادت بأن السلعة تظل في مخازن المورد حتى يبيعها مرابحة، نظراً لعدم وجود قدرة تخزينية كافية لديها.

وفي تقييم هذا الأسلوب شرعياً، نجد الإمام مالكاً يرى أنه يجوز بيع ما سوى الطعام قبل القبض، وأما الطعام فالقبض فيه شرط في بيعه، ورأي أحمد قريب من هذا. وأما أبو حنيفة، فالقبض عنده شرط في كل بيع، ما عدا المبيعات التي لا تنتقل ولا تحول كالدور والعقار، وهذا هو رأي الشافعي[1]، وبالنسبة لجميع المبيعات.

ثالثاً: المخاطر التي تتعرض لها السلعة خلال مرحلة الشراء الأول: إن السلعة في مرحلة الشراء الأول حتى بيعها مرابحة تكون في ملكية المصرف، وعلى ذلك فالمقرر شرعاً أن ضمانها يكون على المصرف، بمعنى أنه هو الذي يتحمل مخاطرها لأنه المالك لها، وهذا

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ١٨٢ ـ ١٨٣، ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٢١ ـ ١٢٨.

ما أفادت به المصارف جميعاً في إجاباتها على استمارة الاستقصاء، لكن هناك بعض النقاط جديرة بالذكر من أهمها:

أ - أن المصارف تحمّل المشتري مرابحة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول، وذلك بادراج مبلغ التأمين هذا في المصروفات التي تحمل على الثمن الأول، ويقتضي الأمر طالما أن المصرف هو الذي يتحمل مخاطر السلعة خلال مرحلة الشراء الأول، أن لا يحمل العميل بقيمة التأمين، لأنه ما دام المصرف يتحمل تبعة الهلاك، والتأمين هنا تكلفة لتبعة الهلاك، فإذا حملها الآمر بالشراء كان فيها شبهة، ومن وجه آخر، فإنه إذا تعرضت البضاعة لمخاطر معينة وتلف جزء منها، فإن المصرف هو الذي يقبض مبلغ التعويض، فكيف يحمل العميل قيمة التأمين ويحصل المصرف على التعويض؟.

ب - بعض المصارف تشترط في عقد البيع مرابحة على العميل إبراءها من أي عيب يكون بالسلعة، ويفهم من هذا أن ذلك يكون سواء حدث العيب عند المورد أو عند المصرف وبالتالي فإنه إذا حدثت مخاطر أدت إلى عيوب بالسلعة، فإن الذي يتحملها هو العميل وليس المصرف، وهذا جائز شرعاً[1].

جـ - في حالة إجراء البيع مرابحة للسلعة على البرنامج أو الصفة، أي قبل وصول السلعة وفحصها، ويكون ذلك غالباً في المشتريات الخارجية، حيث يقوم المصرف بتظهير بوليصة الشحن تظهيراً ناقلاً للملكية باسم المشتري مرابحة، فما هو حكم المخاطر التي تتعرض لها السلعة قبل تسليمها للمشتري مرابحة؟.

الرأي الفقهي عند أبي حنيفة: أن كل مبيع تلف قبل قبضه، من ضمان البائع إلا العقار[2]، وقال الشافعي: كل مبيع من ضمان البائع حتى يقبضه المشتري، أما مالك فيرى ذلك بالنسبة للطعام فقط، ولأحمد رأيان: أحدهما من ضمان البائع، والثاني أنه من ضمان المشتري، هذا مع مراعاة ما يلي بالنسبة لهذا البيع:

١ - أنه لو اشترط المصرف على العميل إبراءه من أي عيب يظهر بالسلعة، فذلك

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢٣٤.

(٢) ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٢٤ - ١٢٥.

جائز كما سبق ذكره في فقرة (ب).

٢ - إن البيع على البرنامج جائز عند مالك[١]، طالما كان المبيع موافقاً للصفة التي ذكرت، خلافاً للشافعي[٢].

المبحث الرابع: الاجراءات العملية في مرحلة البيع مرابحة:

هذه هي المرحلة الأخيرة من مراحل البيع مرابحة، وسوف نتناول فيها النقاط التالية:

أولاً: عقد البيع مرابحة. ثانياً: ثمن البيع.
ثالثاً: الضمانات. رابعاً: التوقف عن الدفع.
خامساً: النكول. سادساً: المعالجة المحاسبية لعمليات المرابحة.

وفيما يلي تفصيل ذلك:

أولاً: عقد البيع مرابحة: من المقرر في جميع المصارف أنه يتم إبرام عقد البيع مرابحة، ولا يكتفى بعقد الوعد السابق، وهذا ما يؤكد ما سبق أن ذكرناه بأن عقد الوعد ليس عقد بيع، وسوف نتناول بخصوص عقد البيع ما يلي:

أ - متى يتم إبرام عقد البيع مرابحة؟.

يختلف وقت إبرام عقد البيع مرابحة في المصارف المختلفة، فهناك من يذكر أنه يتم إبرام العقد خلال مدة لا تتجاوز خمسة عشر يوماً من تاريخ إخطار المصرف للعميل بأنه اشترى البضاعة وأصبحت جاهزة، وهناك من حدد هذه المدة بسبعة أيام، بينما توجد مصارف تحدد وقت إبرام العقد بمجرد إعلام العميل بأن البضاعة جاهزة، يضاف إلى هذا مراعاة أن عملية تجهيز البضاعة التي يعوّل عليها في تحديد وقت إبرام عقد البيع، تكون بابرام عقد شراء المصرف للسلعة أو استلامه للبضاعة، أو استلام الشاحن - وكيل المصرف - للبضاعة ومستندات الشحن، أو ورودها للمنطقة الجمركية، أو ورود مستندات الشحن للمصرف، وإذا كان استلام المصرف للبضاعة يحق له بيعها مرابحة باعتبار أن ذلك

---

(١) الإمام مالك، الموطأ: ٤١٥ - ٤١٦.

(٢) الإمام الشافعي، الأم: ٣/ ١٨، ٤٥.

يحقق شرط ملكيـة المصـرف لهـا بصـورة كاملة، فإن التساؤ ل الذي يرد هنا هو: هل يحق للمصـرف بيـع البضـاعـة مرابحـة بعـد استـلام مستندات الشحن، أوإبرام عقد شرائها؟. وبمعنى آخر، هل يحق له بيعها مرابحة قبل معاينتها؟ والرأي الشرعي: أن ذلك يجوز طالما كانت السلعـة محـددة ومعلومـة مواصفـاتهـا بدقـة، وهو المعروف في الفقه الإسلامي ببيع البـرنـامج، وهـو ما صدرت بشأنه فتوى المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني[1] بأنه يجـوز إتمـام البيـع مرابحة على أساس بوليصة الشحن عن طريق تظهيرها للغير تظهيراً ناقلاً للملكية، وذلك دون معاينة البضاعة الموصوفة في البوليصة.

ب ـ البيانات الواردة بعقد البيع مرابحة:

يتيح لنا الاطلاع على نماذج عقد البيع مرابحة في المصارف الإسلامية، إدراك أنهـا اشتملت على بيـانـات عديـدة، سوف نسردها في إيجاز، مع إفراد فقرات مستقلة لبعضها، مثـل: الثمن والضمـانـات، حيث نتنـاولها بالتفصيل لأهميتها، وتشتمل نماذج هذه العقود على البيانات التالية:

إسم العقد، التاريخ، مكان العقد، بيانات عن طرفي العقد، إقرار العميل بأنه اطَّلع على نظـام البنـك، موضـوع العقد، تحديد مكان التسليم، تحديد الثمن، تحديد الربح، طريقة دفع الثمن، التأكد بأن البضاعة في حيازة المصرف، تحديد جهات الاختصاص في حالـة وقـوع نزاع بشأن العقـد سواء المحـاكم أو هيئـات التحكيم التي تشكل باختيار طرفي العقـد، الالتـزام بأحكـام الشـريعـة الإسـلاميـة فيما يتعلق بالعقد، إقرار العميل بأهليته، مسـؤ وليـة العميـل عن تأخيـر دفـع أقسـاط الثمن، عدم الحق في مطالبة العميل المصرف بالتعـويض إذا امتنـع المـورد عن التـوريـد، مسـؤ وليـة العميل عن الأضرار التي تقع على المصـرف من جراء عدم تسلمـه البضـاعـة، إبراء العميل المصرف من ضمان ما يكون من عيوب في البضاعة، مسؤ ولية العميل عن إخطار شركة التأمين والملاحة بأي نقص يظهر في البضـاعـة، الضمـانـات التي على العميـل تقـديمهـا ضماناً لسداد باقي الثمن، مسؤ ولية العميل عن التصرف في البضاعة وفق القوانين بالدولة، إقرار العميل بأن النقص الذي يظهر في البضاعة لا يفسخ العقد، بل يستنزل من قيمتها بمقدار النقص.

---

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ١٥.

وتأتي ملاحظاتنا على هذه البيانات على النحو الآتي:

١ ـ أن بعض المصارف تسمي العقد (عقد بيع) فقط دون ذكر كلمة (مرابحة) في عنوان العقد.

٢ ـ أنه يوجد نموذجان من العقود، أحدهما للعمليات المحلية والآخر لعمليات الاستيراد، وتتفق أغلب بياناتهما، ما عدا ما يتعلق بعملية الاستيراد من الخارج، مثل مكان التسليم.

٣ ـ أن بعض نماذج العقود تحيل إلى عقد الوعد وطلب الشراء في تحديد بعض الأمور، مثل: مواصفات البضاعة ومكان التسليم، وحيث أن عقد الوعد لا ينعقد به بيع، لذا فمن المستحسن ـ مثل ما فعل عدد من المصارف ـ ذكر جميع البيانات في عقد البيع.

٤ ـ أنه سبق أن أبدينا ملاحظات على بعض البيانات الواردة خاصة التي تتعلق بمسؤولية العميل، والتي ترى أنه يركز عليها دون النص على مسؤوليات المصرف كثيراً.

٥ ـ من الملاحظ أن بعض البيانات السابقة تذكر في نماذج عدد من المصارف ولا تذكر في المصارف الأخرى.

٦ ـ أن البيانات الواردة في نموذج عقد المرابحة تشتمل ـ على وجه الإجمال ـ ما يحقق شروط المرابحة من السابق ذكرها، وبالتأكيد فإن بعض البحوث الأخرى المقدمة في الندوة التي تتناول كلًّا من الجانب القانوني والجانب الفقهي لعقود المرابحة، سوف تتناول ذلك تفصيلاً.

ثانياً: ثمن البيع مرابحة: وسوف نعرض له في النقاط التالية:

أ ـ **ذكر الثمن في العقد:** إن ذكر الثمن في العقد أمر لازم شرعاً وواقعاً، ونتناول فيما يلي العقد الذي يذكر فيه وكيفية ذكره:

١ ـ العقد الذي يذكر فيه: بعد الإطلاع على نماذج عقود المرابحة وإجابات المصارف على استمارة الاستقصاء، نجد أن ثمن البيع مرابحة يذكر مرتين، مرة في عقد الوعد

عند من يبرمه، وأخرى في عقد البيع مرابحة، وفي تقييمنا لهذا الأسلوب نقول:

أ ـ إن الثمن غالباً ما يكون معروفاً عند الوعد، حيث يتقدم العميل بالفاتورة المبدئية الموضح بها ثمن الشراء الأساسي، إلا أنه ليس من الضروري أن يتفق الثمن الوارد في عقد الوعد مع الثمن الوارد في عقد البيع مرابحة، وسبب ذلك كما أفادت المصارف ما يلي:

(١) قيام المورد بشحن جزء من البضاعة والامتناع عن شحن الجزء الباقي.

(٢) إذا تغيرت الأسعار من مرحلة المواعدة إلى مرحلة الشراء الأول.

(٣) في حالة الاستيراد، حيث يمكن أن تتغير قيمة العملة ومقدار الجمارك وغيرها.

ب ـ إن ذكر الثمن في عقد البيع مرابحة ضروري، لأن العلم بالثمن شرط شرعي في جميع عقود البيع، وأما ذكره في عقد الوعد فلا يغني عن ذكره في عقد البيع، لأن العقد الأول يتعلق بمواعدة على البيع ولا يتعلق بعملية البيع ذاتها.

٢ ـ كيفية ذكر الثمن في العقد: بالاطلاع على نماذج عقود المرابحة في المصارف الإسلامية نجد أن:

أ ـ بعض المصارف تورد ثمن البيع بصيغة إجمالية هي: «تم هذا البيع وقبله طرفاه بثمن إجمالي قدره . . .» وذلك دون الإشارة إلى عناصر الثمن وهي ثمن الشراء الأساسي والمصروفات والربح، ويلاحظ مع هذا أن المصارف نفسها تذكر في عقد الوعد بأن الثمن هو قيمة التكلفة المشتملة على ثمن الشراء والرسوم الجمركية وتكاليف الشحن والتأمين والمصاريف الأخرى كافة بالاضافة إلى الربح بنسبة ٠٠٪ من التكلفة الكلية.

وفي رأينا ـ وكنا قد ذكرنا هذا تكراراً ـ أن عقد الوعد ليس عقد بيع، وبالتالي يجب أن يذكر في عقد البيع الثمن بمشتملاته، أي الثمن الأساسي والربح، ولا يكتفى في ذلك بما ذكر في عقد الوعد، خصوصاً أن المصارف نفسها أجابت بأنه يمكن أن يتغير الثمن المذكور في عقد الوعد، عن الثمن المذكور في عقد البيع.

ب ـ يورد عدد من المصارف الثمن إجمالياً، ثم يذكر مشتملاته بقوله: «إن ثمن البيع

يتضمن الثمن الأساسي والمصاريف المدفوعة من المصرف مضافاً إليها ربح قدره. . . »، وهذا الأسلوب سليم شرعاً، لأنه يحقق شروط العلم بالثمن الأول والربح، إضافة إلى أنه أخبر بالثمن الأول بما قامت السلعة عليه (الثمن الأساسي + التكاليف الأخرى) مضافاً إليه الربح المتفق عليه.

ب ـ **عناصر الثمن**: من المعروف أن ثمن البيع في المرابحة يتكون من ثمن الشراء الأساسي والمصروفات التي أنفقها المصرف على السلعة خلال زمن الشراء الأول، بالاضافة إلى الربح المتفق عليه، وبذلك فإن عناصر الثمن تتحدد في كل من الثمن الأساسي أو الأول، والمصروفات والربح، وفيما يلي تفصيل كل منها:

العنصر الأول: الثمن الأساسي أو ثمن الشراء الأول: من المتفق عليه أن الثمن الأول هو الثمن الذي اشترى المصرف به السلعة من موردها، مع أُمور تتصل بالثمن الأول، مثل: هل هو الثمن المتعاقد عليه، أو المدفوع فعلاً، لأنه قد تتغير قيمته، أو صفته بأن يشتري بدولارات ويدفع بدلاً منها استرلينياً، ونورد فيما يلي أهم الأمور التي تؤثر على الثمن الأول:

١ ـ تغير الثمن الأول نتيجة تغير الأسعار، وصورته أن يشتري المصرف السلعة بـ١٠٠٠٠٠ جنيه مثلاً، ولكن قبل عقد البيع مرابحة زادت الأسعار لتصبح قيمة السلعة ١١٠٠٠٠ جنيه، فالمقرر شرعاً(١) والذي يحدث في التطبيق العملي، أنه لا يؤخذ بالزيادة في الأسعار، بل بالثمن الذي اشترى به فعلاً وهو ١٠٠٠٠٠ جنيه.

٢ ـ تغير الثمن الأول نتيجة تغير السلعة ذاتها، بأن نقصت بالتلف أو غيره، أو زادت زيادة متصلة أو منفصلة، ففي حالة التغير بالنقص فإن المقرر شرعاً(٢)، وما يحدث تطبيقاً، أنه يتم إسقاط مقابل النقص من الثمن، أما في حالة الزيادة بأن وردت كمية أكبر من المطلوبة مثلاً، فتضاف قيمتها على الثمن الأول.

٣ ـ سعر الصرف: تثار في حالة المشتريات الخارجية مشكلتان ترتبطان بتغير سعر الصرف هما:

---

(١) ابن قدامة، المغني: ٤/ ٢٠٠.

(٢) المصدر نفسه: ٤/ ٢٠١ ـ ٢٠٢.

أ ـ إذا اشترى المصرف السلعة بعملة أجنبية محددة هي الدولارات فدفع مثلاً بدل ١٠٥٠٠٠ دولار جنيهات استرلينية، وكان سعر الصرف مثلاً ٣ دولارات للجنيه الاسترليني، وبالتالي فإن ما دفعه هو ٣٥٠٠٠ جنيه استرليني، وعند البيع مرابحة تغير سعر الصرف ليكون ٣,٥ دولار لكل جنيه استرليني، وبذلك تكون القيمة ٣٠٠٠٠ جنيه استرليني. فعند البيع مرابحة هل يذكر الثمن الأساسي على أنه ٣٥٠٠٠ أو ٣٠٠٠٠ جنيه استرليني؟ الرأي الراجح لدى الفقهاء[١] هو أن السعر يحسب على ما نقده وبسعر صرف يوم النقد أي ٣٥٠٠٠ جنيه.

ب ـ إذا اشترى المصرف بعملة أجنبية وباع بعملة محلية وتغير سعر الصرف للعملة المحلية إلى العملة الأجنبية من يوم الشراء الأول إلى يوم البيع مرابحة، مثل أن يكون ثمن الشراء الأول ١٠٠٠٠٠ دولار وسعر الصرف آنذاك ١,٣٠ جنيهاً مصرياً للدولار، وعند البيع مرابحة يصبح ١,٤٠٠ جنيه، أي أن الثمن الأول يوم الشراء ١٣٠,٠٠٠ جنيه، ويوم البيع أصبح ١٤٠,٠٠٠ جنيه فأيهما يؤخذ به؟ المقرر شرعاً[٢] وما يحدث تطبيقاً هو أن الثمن يحسب على سعر صرف يوم البيع، لا يوم الشراء الأول أي ١٤٠٠٠٠ جنيه.

ويتصل بذلك نقطة أخرى هي أنه إذا اشترى المصرف السلعة بعملة أجنبية وباعها مرابحة، واتفق مع المشتري على أن السعر يحسب بالعملة المحلية بسعر الصرف يوم ورود المستندات فإن هذا غير جائز وفق ما أجاب المستشار الشرعي[٣]، لأن الثمن غير معلوم عند البيع، والعلم به شرط لانعقاد البيع.

٤ ـ الخصم (الحسم) أو الحط من الثمن الأول: وكيفيته أن يسمح المورد للمصرف بخصم جزء من ثمن الشراء الأول، وهو ما يعرف محاسبياً بالخصم بنوعيه (تجاري ونقدي) فهل عند البيع مرابحة يذكر الثمن الأول قبل الخصم أو بعده؟.

أ ـ من الناحية التطبيقية أفادت المصارف في إجاباتها على ذلك بأن عدداً منها لا

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢٧٤.

(٢) المصدر السابق نفسه، والإمام مالك، الموطأ: ٤١٤.

(٣) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٩٣.

يأخذ بالخصم (بنوعيه) في الاعتبار عند تحديد الثمن، وعدد آخر أفاد بأنه يأخذ الخصم التجاري فقط، بينما ثمة فريق ثالث أفاد بأنه يأخذ الاثنين معاً في الاعتبار.

ب ـ من الناحية الشرعية يدور الرأي الفقهي في هذه المسألة على النحو التالي[1]:

(١) الرأي الأول: أن البائع (المصرف) مخير بين أن يحط من الثمن الأول ما حط بائعها عنه، فإن اختار الحط لزمت المشتري مرابحة، وإن لم يختر فالمشتري مرابحة بالخيار، وهذا هو رأي المالكية.

(٢) الرأي الثاني: يرى أن العبرة في ذلك بوقت الخصم أو الحط، فإذا وقع الحط قبل لزوم العقد الأول أي في زمن الخيار فيلزم أن يخصم من الثمن عند البيع مرابحة، وإن وقع الحط بعد لزوم العقد الأول فلا يخصم من الثمن الأول، لأنه تبرع لا يقابله عوض فلم يتغير الثمن، وهذا هو رأي الشافعية والحنابلة والحنفية.

وتفسير هذا الرأي ـ باللغة المحاسبية المعاصرة ـ أن الخصم التجاري يؤخذ في الاعتبار بخلاف الخصم النقدي، وهذا تخريج سليم، لأن الخصم التجاري ـ محاسبياً ـ هو في حقيقته تعديل سعر البيع، أما الخصم النقدي محاسبياً أو مسألة «ضع وتعجل» فقهياً فهي تتعلق بالدين الناتج عن الثمن، وعادة لا تعرف قيمته إلا عند السداد، الذي قد يكون بعد البيع مرابحة.

العنصر الثاني ـ من عناصر ثمن البيع مرابحة ـ المصروفات: من المعروف أن المصرف يتكلف بعض المبالغ لشراء السلعة بخلاف ثمن شرائها، وحتى يحقق ربحاً من هذه العملية يلزم أن يغطي ثمن البيع هذه التكاليف، إضافة إلى ثمن الشراء الأول، وهذا هو المقرر شرعاً، وما يحدث في التطبيق العملي على خلاف حول ماهية التكاليف التي تضاف وفقاً للآتي:

أ ـ بالنسبة للواقع التطبيقي: بعد الاطلاع على عقود المرابحة وإجابات المصارف على استمارة الاستقصاء تبين ما يلي:

١ ـ عدد من المصارف يضيف على الثمن الأول جميع المصروفات المباشرة على

---

(1) ابن قدامة، المغني: ٤/ ٢٠٠.

العمليـة، مثـل: المصاريف والعمولة مقابل فتح الاعتماد المستندي، والنقل، والشحن، والـرسـوم الجمـركيـة، والتأمين، أي كل ما يدفع ويتحمله المصرف متعلقاً بهذه الصفقة.

٢ ـ وعـدد من المصـارف يضيف إلى الثمن الأول المصـروفـات السـابقـة، ما عدا الـرسـوم الجمـركيـة، ومصـاريف نقـل البضـاعة من ميناء الوصول إلى مخازن المشتري، على أساس أن مكان التسليم هو ميناء الوصول، وبالتالي فجميع ما يحـدث من مصـروفات بعد ذلك تقع على عاتق المشتري، ولو دفعها المصرف نيـابـة عنـه، فإنهـا تحصـل من المشتـري، كمـا هي، دون إضافتها إلى الثمن الأول، أو احتساب ربح عليها.

وهـذان الأسلوبـان يتشـابهـان على اعتبـار أن من يحسب الـرسـوم الجمركية، ومصـاريف النقـل إلى مخـازن المشتـري يبني ذلـك على أساس أن المصرف يدفعهـا، ويبـذل مجهوداً في إتمام هذه العمليات، وبالتالي فإنه يكون لها حظ من الـربـح، وأمـا من لا يحسبها فيبني ذلك على أن المصرف لا يتحملهـا بـل يدفعهـا المشتـري، مع ضرورة الإشـارة إلى أن إضافة مصاريف التأمين ضمن المصروفات التي تحمّل على المشتري، أمر فيه نظر وقد سبق بيانه.

٣ ـ عدد من المصـارف يذكـر في عقـد البيـع مرابحة ـ إضافة إلى ما سبق ـ أن على المشتـري أن يتحمـل أيـة مصـروفـات أخـرى غيـر واردة في بنود تكلفة العملية موضـوع هذا العقـد، والحقيقـة أن ذكـر ذلـك من غيـر تحـديـد لأنـواع هذه المصروفات للحكم على ما إذا كانت تلحق بالثمن الأول أم لا، إضـافـة إلى عدم تحديد قيمتها، يثير شبهة حول ضرورة العلم بالثمن.

٤ ـ عدد من المصـارف يرى أنـه يمكن له أن ينص في عقـد البيع مرابحة على حقه في تعـديـل بعض بنـود المصـروفـات، مثـل فرق العملة والعمـولـة. . بيـد أن مستشـاره الشـرعي[1] لم يجـز ذلـك، على أساس أن هذا يؤدي إلى عدم العلم بالثمن على اعتبار أنه شرط أساسي من شروط البيع.

٥ ـ لقـد أفـاد عدد من المصـارف في الـرد على أسئلة استمـارة الاستقصـاء بأنهـا تضيف

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٣.

إلى الثمن مصروفات أخرى غير مباشرة، ويمثل نصيب العملية في المصروفات العـامـة للمصـرف، وفي رأينـا أن هذا الإجـراء فيـه شبهـة، لأنـه ـ في أحسن الأحوال ـ لا يمكن تحديد نصيبها من هذه المصروفات بدقة تامة، ومن وجه آخر فإنه يمكن مراعاة تغطية هذه المصروفات من الربح الذي يستحق على ما يتكبده المصرف من مال، إضافة إلى مجهوداته في هذه العملية.

ب ـ أمّـا بالنسبـة لوجهة النظر الفقهية في المصروفات التي تضاف على الثمن الأول، فإن أقوال الفقهاء تأتي على النحو التالي[1]:

١ ـ المالكية: ويفرقون في هذه التكاليف بين ما يلي:

(أ) ما له أثـر في عين السلعـة (أي التكـاليف الصناعية) وهذه تضاف ويحسب لها ربح.

(ب) ما ليس له أثـر في عين السلعـة مثـل النقـل وعمولة الشراء (أي التكاليف الادارية والتسـويقيـة) وهـذه يفـرق بينهـا، فإذا كانت العادة أن يستأجر عليها، تضـاف للثمن ولا يحسب لهـا ربـح، وإن كانت العادة أن يتولاها البائع بنفسه، كعادة التجار، فهذه لا تضاف ولا يحسب لها ربح.

٢ ـ الشافعية والحنابلة: يضاف إلى الثمن الأول المصروفات جميعها التي تكبدها البائع باستثناء حقه فيما عمله بنفسه، لأنه لا يستحق أجرة على ما عمله بنفسه.

٣ ـ الحنفية: ما يجري عليه العرف السائد بين التجار.

وبتقييم التطبيق العملي على ما ورد في أقوال الفقهاء، نجد أن له سنده الفقهي من أقـوال أئمـة المـذاهب الكبـرى، خاصـة رأي الحنفية الذي ضبط ذلك بما يجري عليه العرف التجاري.

العنصـر الثـالث: الـربـح: وهذا العنصر هو مقصود العملية، ومنه يستمد اسمها بيع مرابحة والعلم به وذكره في العقد شرط من شروط المرابحة، وسوف نتناوله في الآتي:

١ ـ **العقد الذي يذكر فيه الربح**: لا يخلو عقد من عقود الوعد المبرمة في المصارف

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢٧٣ ـ ٢٧٤، الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٢/ ١٧٥، المرغيناني، الهداية: ٣/ ٥٦.

من ذكر الربح فيه، أما بالنسبة لعقد البيع مرابحة فإن عدداً من المصارف تذكره والآخرون لا يذكرونه، بل يذكرون الثمن إجمالياً متضمناً الربح من غير إشارة إلى ذلك، وهذا أمر يجب تعديله، بضرورة ذكر الربح في عقد البيع، حتى يتحقق شرط العلم بالربح كأحد شروط المرابحة، ولا يكتفَى في ذلك بذكره في عقد الوعد، حتى ولو أُشير صراحة في عقد البيع إلى هذه الاحالة، أولاً: لأن عقد الوعد لا ينعقد به بيعٌ، كما سبق أن كررنا هذا، وثانياً: لأنه ربما يتم تغيير الربح بين مرحلة المواعدة ومرحلة البيع، لأية ظروف، مثل: صدور قوانين أو قرارات من الدولة تنظم ذلك.

٢ - **كيفية حساب الربح**: يحسب الربح على أساس نسبة مئوية من ثمن الشراء، إضافة إلى المصروفات كلّها في عدد من المصارف، ومصروفات محددة في مصارف أخرى، على الوجه السابق ذكره، هذا مع ضرورة النص على ما يلي:

أ - أن نسبة الربح يجب أن تختلف باختلاف نوع البضاعة وأجل السداد، بما يؤثر على إجمالي الثمن الذي يزيد في البيع الآجل على البيع النقدي، لأن الرأي الفقهي مجمع على أن للأجل حظاً في الثمن، وهذا الحظ يظهر في زيادة نسبة الربح، مع ضرورة الاشارة إلى أن ذلك يجب أن يكون محدَّداً بصفة قاطعة عند إبرام عقد البيع، ولا يقال مثلاً إن نسبة الربح في سلعة ما ٥٪ إذا كان السداد على شهرين، و٧٪ إذا كان السداد على أربعة شهور، وهو ما يعرف بالتناسب الطردي للأرباح مع أجل السداد، فإذا كان يجوز أن يكون هذا واضحاً قبل التعاقد، فإنّه إذا تم العقد على نسبة معينة ٥٪ مثلاً والسداد لمدة شهرين ثم تأخر المشتري عن السداد في الموعد المحدد، ينبغي أن لا تزاد نسبة الربح مقابل الأجل في هذه المرة، بل يعالج الموقف بأحد الاجراءات المقررة للتوقف عن الدفع كما سيأتي.

ب - أنه في بعض الدول تحدد الدولة بقرارات نسب الربح لكل سلعة مستوردة أو محلية لكل من المستورد أو تاجر الجملة والتجزئة، ولقد أجاب عدد من مصارف هذه الدول أنه يلتزم في تحديد الربح بالنسب التي تقرها الدولة.

جـ - نود التنبيه إلى خطورة ما نمىٰ إلى علمنا من أن عدداً من المصارف يحدد الربح بنسب ثابتة على أنواع السلع جميعها (١٨٪ مثلاً)، مسترشداً في ذلك بسعر الفائدة الربوي السائد في السوق، وهو بذلك يفرغ عملية المرابحة من مضمونها الاقتصادي

والشرعي، وتصبح كأنها عملية إقراض الثمن للمشتري مرابحة، خاصة إذا علمنا أنه يوكل العملية كلها شراء أول وبيع مرابحة للمشتري.

د - طريقة دفع الثمن: بعد أن حددنا الثمن بعناصره، نأتي إلى نقطة هامة وهي طريقة دفع الثمن، إذ أظهر الاستقصاء أن المصارف كلها تسير على أن يدفع العميل الثمن للمصرف آجلاً على أقساط، وفي حالات قليلة يدفع نقداً، وعملية تقسيط الثمن تيسّر التعامل على العملاء، وترغّب في التعامل مع المصارف الإسلامية، وتوسع مجالات الاستثمار باستخدام البيع مرابحة، وعلينا ألا نغفل ضرورة أخذ الضمانات الكافية لضمان حق المصرف، كما سنذكره فيما بعد، وأن سعر البيع بالأجل - متى تم الاتفاق عليه في العقد - لا يزاد بعد ذلك إذا زاد الأجل، لأن الثمن بالأجل دين في ذمة المشتري، والدين لا يزيد بزيادة الأجل.

ثالثاً: الضمانات: في حالة البيع بالأجل - وهو الغالب في التطبيق العملي - فمن المقرر شرعاً[1] وقانوناً، وما يحدث تطبيقاً، أن يحصل المصرف على ضمانات من المشتري مرابحة بقيمة المؤجل من الثمن. وطبقاً لنماذج عقود المرابحة في المصارف، يتبين أنها تطلب الضمانات التالية كاملة أو قسماً منها:

١ - الضمان الشخصي المتعلق بسمعة العميل ومركزه المالي، وهذا يظهر في دراسة العملية.
٢ - الحصول على رهن بقيمة الثمن، أو رهن البضاعة ذاتها رهناً تأمينياً.
٣ - طلب كفالة شخص آخر مليء، لضم ذمته إلى ذمة المشتري.
٤ - الحصول على سندات إذنيّة (كمبيالات) للتحصيل، أو سندات إذنية بالاطلاع، تدفع حال تقديمها للمدين.
٥ - التأمين على البضاعة محل العقد من الأخطار جميعها لصالح المصرف.
٦ - تقديم المشتري خطاب ضمان مصرفي بقيمة البضاعة للمصرف.
٧ - أن يضع المصرف الحجز على وديعة للمشتري لديه.
٨ - توقيع المشتري إيصال أمانة أو شيكات مؤجلة السداد بقيمة المبلغ.

---

(١) محمد عبدالحليم عمر، الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في الإسلام: بحث نشر في العدد المزدوج الخامس والسادس من مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، مركز صالح كامل، كلية التجارة، جامعة الأزهر، ١٩٨٥م.

٩ ـ وثيقة عقد البيع مرابحة.

١٠ـ إعطاء المصرف حق امتياز البائع على السلعة المباعة، طالما لم يدفع ثمنها كاملاً.

١١ـ أيّة ضمانات أخرى يطلبها المصرف من المشتري.

وبالنظر في الضمانات يمكن قول الآتي:

١ ـ إن طلب المصرف ضمانات من العميل، واشتراط ذلك في عقد البيع مرابحة، أمر تقرّه الشريعة، إذ أنها لا تخالف مقصود العقد بل تؤكده.

٢ ـ إن بعض المصارف لا تشير إلى الضمانات في عقد البيع مرابحة، وإن أوردتّها من قبل في إجاباتها على استمارة الاستقصاء.

٣ ـ إن عدداً من المصارف يكتفي بضمان واحد أو اثنين فقط من هذه الضمانات.

رابعاً: **توقف العميل عن الدفع**: إذا توقف العميل عن دفع باقي الأقساط، وكان موسراً، فإنّ الاجراءات التي تتبع في حالة كهذه قد أوضحتها نماذج العقود والرد على أسئلة استمارة الاستقصاء، وهي كما يلي:

١ ـ حلول باقي الأقساط فوراً.

٢ ـ استخدام المصرف الضمانات المقدمة إليه في استيفاء حقه.

٣ ـ اللجوء إلى القضاء طبقاً لما هو محدد بعقد البيع، وعدد من المصارف يجعل ذلك من اختصاص هيئة التحكيم التي ينص على تشكيلها في عقد البيع بعضو يختاره العميل وعضو يختاره المصرف، وعضو ثالث مرجح يختار مشاركة بينهما.

٤ ـ استرداد المصرف للسلعة إن كانت باقية، وهذا الاجراء يتبع في بعض المصارف.

٥ ـ فرض مبلغ على العميل لتعويض المصرف عن الضرر الذي وقع عليه بسبب هذا التوقف، ويتبع هذا الاجّراء في عدد من البنوك، بناء على ما انتهى إليه رأي هيئات الرقابة الشرعية الثلاث لدار المال الإسلامي، وبنكي فيصل المصري والسوداني، وهو يقضي بتعويض المصرف عن الضرر الذي يحدث بسبب تأخر العملاء عن دفع ديونهم في مواعيدها، وتحسب قيمة الضرر على أساس متوسط نسبة اجمالي أرباح المصرف المحققة عن الزمن نفسه فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية. بينما في المصرف الإسلامي الدولي يفوض أمر تقدير الضرر إلى هيئة التحكيم.

وما تجدر ملاحظته بهذا الخصوص، أن فرض مبلغ على العميل مقابل التأخير

ونتيجة الضرر الذي يقع على المصرف أمر تجيزه الشريعة، بناء على الحديث النبوي الشريف «ليُّ الواجدِ يُحِلّ عقوبتَهُ وعِرْضَه»[1]. وإذا كانت العقوبة البدنية متفقاً عليها، فإن العقوبة المالية مختلف فيها. والرأي الراجح أنها جائزة، وهي في الحقيقة ليست عقوبة بقدر ما هي تعويض عن الضرر، بناء على القاعدة الأصولية «إن الضرر يزال» غير أن طريقة احتساب الضرر بالنسبة إلى أرباح المصرف أمر يحتاج إلى نظر، إذ يمكن أن يكون ذلك مرتبطاً بما يحققه العميل من أرباح مثلاً، على أساس اعتبار الدين مال مضاربة[2].

خامساً: النكول: كل ما ذكرناه حتى الآن في هذه المرحلة من إجراءات يتعلق فيما إذا أوفى العميل بوعده واشترى السلعة مرابحة، أما في حالة نكوله ـ أي رجوعه ـ عن طلب شرائه بمعنى عدم تنفيذه لوعده بالشراء السابق إبداء رغبته فيه، أو نكول المصرف عن تنفيذ العملية، فإن هذا ما سنناقشه فيما سيأتي.

١ ـ نكول العملاء: لقد أفادت المصارف أنه يحدث أحياناً نكول بعض العملاء، وفي هذه الحالة تتبع الاجراءات التالية:

أ ـ بالنسبة للمصارف التي لا تأخذ بإلزام الوعد تتولى بيع السلعة التي أحضرتها لحساب نفسها وينتهي الأمر عند هذا الحد.

ب ـ أمّا بالنسبة للمصارف التي تبرم عقد الوعد وتأخذ بالالزام به، فتتبع فيها الاجراءات التالية:

(١) بيع السلعة بالسعر السائد في السوق، وقبض المصرف للثمن استيفاء لحقه. وإذا قل الثمن عن مستحقات المصرف كان له حق الرجوع إلى العميل لاستيفاء باقي حقه، وإذا زاد الثمن كانت الزيادة خالصة له باعتباره مالكاً للبضاعة، مع مراعاة أن حق المصرف هنا يتمثل في تكلفة السلعة وقيمة الأضرار التي لحقته بسبب عدم تنفيذ الصفقة.

(٢) بعض المصارف تتبع الاجراء السابق، ولكنها في حالة ما إذا زاد ثمن بيع السلعة عن مستحقات المصرف تكون الزيادة للعميل.

---

(١) البخاري، الجامع الصحيح: ٢/ ٥٨.

(٢) محمد عبدالحليم عمر، حماية الديون في الشريعة الإسلامية، ندوة البركة الثانية، تونس، نوفمبر ١٩٨٤م.

(٣) بعض المصارف تشترط في حالة النكول إحالة الموضوع لهيئة التحكيم للفصل فيه.

(٤) هناك اجراء آخر يتمثل في مصادرة الدفعة المقدمة في مرحلة المواعدة لضمان الجدية.

(٥) في الأحوال كافّة، يكون هناك إجراء مستقبلي، وهوعدم التعامل مع العميل مرة أخرى.

وبالنظر في هذه الاجراءات يمكن القول بالآتي:

(١) أن السلعة في مرحلة الشراء الأول تكون ملكاً للمصرف وبالتالي فإنه إذا باعها يكون البيع لحسابه يتحمل خسارتها ويعود إليها ربحه بناء على الرأي القائل بأن البيع يكون من ضمان البائع لا من ضمان المشتري قبل البيع.

(٢) أنه تنفيذاً لالزام العميل بالوعد تقدر الأضرار التي عادت على المصرف، سواء خسارته في السلعة أو أية أضرار أخرى، ويطالب العميل بها ويستوفيها المصرف إما من الدفعة المقدمة لضمان الجدية، أومطالبة العميل بها دون مصادرة الدفعة أياً كانت قيمتها.

٢ ـ نكول المصرف: بمعنى عدم تنفيذه لوعده بشراء السلعة، أوشرائها وعدم بيعها مرابحة لطالبها. وقد أفادت بعض المصارف أنه يحدث أحياناً نكول المصرف، فيتبع في هذه الحالة ما يلي:

أ ـ عدد من المصارف ينص على أنه إذا امتنع أحد الطرفين عن تنفيذ هذا الوعد، فإنه يتحمل أية أضرار تلحق بالطرف الآخر، وإذا كان ذلك يرد ـ على إجماله ـ في عقود الوعد، ففي عقد البيع تحدد كيفية حساب الضرر الذي يقع على المصرف عند نكول العميل كما سبق القول. أما كيفية تحديد حساب الضرر الذي يقع على العميل، فلا يذكر، إلا في الإشارة العامة إلى أن أي نزاع يحدث يحال إلى هيئة التحكيم.

ب ـ اشترط عدد من المصارف في عقود البيع والوعد على أنه إذا كان نكول المصرف بسبب المورد الذي حدده العميل فإن المصرف لا يعتبر مخلاً بوعده.

سادساً: المعالجة المحاسبية لعمليات المرابحة: وسوف نوضح فيها التوجيه المحاسبي لعمليات المرابحة وأرباحها، إما وفقاً لما جاء في استمارة الاستقصاء، أو وفقاً لما نراه متفقاً مع الأصول المحاسبية السليمة، وذلك في الآتي:

أ ـ عند تلقي المصرف طلبات الشراء: لا تجري قيود محاسبية في الدفاتر، بل يكتفى باثبات ذلك في سجل طلبات الشراء مرابحة.

ب ـ عند ابرام عقد الوعد: نظراً لأن عقد الوعد يلقي التزامات مستقبلية على طرفيه، لذلك فإنه قد يكتفى باثبات ذلك في سجل عقود الوعد مرابحة، أو يتم تسجيل الوعد بقيد نظامي كالآتي:

xx من حـ/ التزامات العملاء عن بيوع مرابحة (مرابحة رقم . . .).

xx إلى حـ/ التزامات المصرف عن بيوع مرابحة (مرابحة رقم . . .).

وتظهر في الميزانية ضمن الحسابات النظامية.

جـ ـ عند تحصيل الدفعة المقدمة التي تشترطها عدد من المصارف لضمان الجدية:

xx من حـ/ الخزينة (التحصيل النقدي).

xx أو من حـ/ الحسابات الجارية أو الاستثمارية (حـ/رقم . .) (خصماً من حـ/ العميل طرف المصرف).

xx أو من حـ/ شيكات تحت التحصيل (التحصيل بشيكات).

xx إلى حـ/ حسابات جارية خاصة (مرابحات) مرابحة رقم . . .

د ـ عند قيام المصرف بشراء السلعة وحسب طريقة دفع المبلغ ومفرداته ووقته:

xx من حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (استثمار في مرابحات) مرابحة رقم . . .

xx إلى حـ/ الشيكات.

xx إلى حـ/ الموردين.

xx إلى حـ/ المراسلين.

هـ ـ عند ابرام عقد البيع مرابحة:

xx من حـ/ مديني المرابحات (اسم المدين) مرابحة رقم . . .

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (استثمارات في مرابحات) رقم . . .

xx إلى حـ/ ايرادات الاستثمارات (مرابحات) مرابحة رقم . . .

و ـ تسوية الدفعة المقدمة مع حـ/ مديني مرابحات:

xx من حـ/ حسابات جارية خاصة (مرابحات).

xx إلى حـ/ مديني المرابحات.

ز ـ عند عقد الضمانات المختلفة: تسجل وفق نوعها بقيد نظامي كالمعتاد.

ح ـ تحصيل الأقساط تباعاً وبحسب طريقة التحصيل:

xx من حـ/ الخزينة.

xx أو من حـ/ حسابات جارية أو استثمارية.

xx أو من حـ/ الشيكات.

xx إلى حـ/ مديني المرابحات.

ط ـ نكول العملاء:

١ ـ بيع البضاعة بخسارة

xx من حـ/ الخزينة.

xx من حـ/ مديني المرابحات.

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مرابحات).

٢ ـ بيع البضاعة بربح لحساب المصرف:

xx من حـ/ الخزينة.

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مرابحات).

xx إلى حـ/ ايراد الاستثمارات.

ي ـ المعالجة المحاسبية للأرباح المحققة من عمليات المرابحات، ويحسن أن نوضح ذلك بالمثال التالي:

حققت إحدى عمليات المرابحة ربحاً للمصرف قدره ٢٤٠٠٠ جنيه، علماً بأن العملية تمت في ١/٤/١٩٨٥م، ففي حساب أرباح وخسائر أيّة سنة يظهر هذا الربح؟ علماً بأن سداد الثمن يتوزع على ثلاث سنوات من تاريخ الشراء.

هناك رأيان في التطبيق العملي للمصارف، وفي الفكر المحاسبي المعاصر هما:

الرأي الأول: أن الربح كله يكون عن السنة التي تحقق البيع فيها وهي (١٩٨٥م)

وبالتالي يظهر في حساب الأرباح الخاص بهذه السنة كما يظهر من القيد الآتي :

٢٤٠٠٠ من حـ/ إيرادات الاستثمارات (ايرادات مرابحات) .

٢٤٠٠٠ إلى حـ/ أ.خ. الاستثمار.

٣١/١٢/١٩٨٥م .

الرأي الثاني : أن توزع الأرباح على سنوات التحصيل على النحو التالي :

سنة ١٩٨٥ = ٢٤٠٠٠ × $\frac{٩}{٢٤}$ = ٩٠٠٠ جنيه .

سنة ١٩٨٦ = ٢٤٠٠٠ × $\frac{١٢}{٢٤}$ = ١٢٠٠٠ جنيه .

سنة ١٩٨٧ = ٢٤٠٠٠ × $\frac{٣}{٢٤}$ = ٣٠٠٠ جنيه .

على أن يتم تجنيب أرباح السنوات التالية في حـ/ دائن :

٢٤٠٠٠ من حـ/ ايرادات الاستثمارات (مرابحات) .

١٥٠٠٠ إلى حـ/ ايرادات استثمارات لم تتحقق (للأعوام التالية) .

٩٠٠٠ إلى حـ/ أ.خ. الاستثمار (لعام ١٩٨٥م) .

وبالنظر في هذه المعالجة بشقيها محاسبياً وشرعياً، يمكن القول إنه من الناحية المحاسبية طبقاً لسياسة الحيطة والحذر التي تقتضي أخذ الخسائر المحتملة في الحسبان، فإنه يستحسن أن يكوّن مخصص بالأرباح التي لم تتحقق، وهي هنا عبارة عن الأرباح المحسوبة على المبالغ غير المحصلة توقعاً لتوقف المدينين عن الدفع، وهذا ما يتبع في البيع بالتقسيط، ويتفق ذلك مع الرأي الثاني، وإن كان هذا لا يمنع عدداً من المحاسبين من الأخذ بالرأي الأول.

ومن الناحية الشرعية يوجد رأيان :

الرأي الأول : قال به المستشار الشرعي للبنك الإسلامي الأردني[1] ويرى الأخذ بالمعالجة الأولى، على اعتبار أن الربح تحقق في سنة البيع، وبالتالي يقيد كله فيها بناء

---

(١) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٣٦-٤٠ .

على أن العبرة بتحقق الربح، وأن باقي الثمن في حالة التأجيل يعتبر ديناً على المشتري ولا علاقة له بالربح.

الرأي الثاني: ونراه نحن استناداً إلى القواعد الفقهية التالية:

١ ـ أن هناك فرقاً في الربح بين ثلاث مراحل هي: تولده، وتحققه أو ظهوره، وتوزيعه.

٢ ـ فالربح باعتباره نماء للمال يولد أو يحدث وإن لم يكن ثمة بيع، وهذا ما عليه فقه الزكاة في النظر للنماء على أنه شرط من شروط المال المزكى، باعتبار أنه نماء حقيقة أو حكماً، فعلاً أو بالقوة، أما البيع فإنه يُظهر الربح ويحققه، وهو ليس شرطاً لحدوثه.

٣ ـ أما توزيع الربح واقتسامه فإنه في فقه المضاربة، والتي تعمل المصارف الإسلامية وفق أحكامه في علاقتها بأصحاب حسابات الاستثمار، باعتبار المصرف مضارباً وهم أرباب أموال، فالرأي الفقهي[1] على أنه لا بد من نضّ المال، أي تحويله من عروض تجارة إلى نقود، شرطاً لتوزيع الربح، ولا شك في أن باقي الثمن على عملاء المرابحة ليس نقوداً، ولذلك لا توزع الأرباح الناتجة عن عملية المرابحة إلا بعد التحصيل النقدي.

وهذا الرأي يتفق مع سابقه في أن الربح تحقق في سنة البيع، ولكننا بصدد قضية توزيعه بين المضارب (المصرف) وأرباب الأموال، الأمر الذي يقضي بأن يظهر الربح في سنة تحققه. ولكن لا يوزع منه إلا بمقدار ما حصل، وهذا هو جوهر المعالجة الثانية باثبات الأرباح في سنة ١٩٨٥م، ثم يرحل منه إلى حـ/ أ. خ. الاستثمار الخاص بها ما يقابل المبلغ المحصل، ويجنب الباقي في حساب دائن للسنوات التالية.

المبحث الخامس: الإجراءات العملية لأسلوب الاستثمار عن طريق المضاربة:

بين يديّ البحث:

إتماماً للفائدة، وبعد تقديم بحث المرابحة وإلقائه في الندوة، طلب إليّ المجمع

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٣٠٨.

الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية أن أُضيف جزءاً خاصاً بالاجراءات العملية لأسلوب الاستثمار عن طريق المضاربة، وذلك من أجل:

١ ـ التعرف على الخطوات العملية التي يمر فيها تطبيق هذا الأسلوب في المصارف الإسلامية.
٢ ـ المقارنة بين هذا الأسلوب وأُسلوب المرابحة، واستنتاج الأسباب التي تجعل المرابحة تنتشر بصورة أكبر بكثير من المضاربة.
٣ ـ تقييم أُسلوب المضاربة اقتصادياً وشرعياً.

فقمت بإعداد هذا الجزء، متضمناً النقاط التالية:

أولاً: التعرّف إلى المضاربة بشقيها الفقهي والمصرفي.
ثانياً: إجراءات دراسة العملية.
ثالثاً: عقد المضاربة.
رابعاً: الاجراءات العملية لرقابة المصرف على أموال المضاربات.
خامساً: المعالجة المحاسبية للمضاربات في دفاتر المصرف.
سادساً: نتائج وتوصيات.

هذا، مع ضرورة الإشارة إلى أن اعتمادنا في إعداد هذا الجزء يختلف عن أُسلوبنا في المرابحة بالحصول على المعلومات من أغلب المصارف الإسلامية العاملة، وأُسلوبنا هنا إنما تم بالاطلاع على التعليمات التفصيلية وعقود المضاربة لعدد من المصارف الإسلامية العاملة في مصر، وبعض البحوث التي أُعدت في هذا المجال، وذلك لأن ذلك هو المتاح في ظل الظروف التي طلب منا فيها إعداد هذا الجزء المكمل للبحث الأصلي.

أولاً: التعرف إلى المضاربة بشقيها الفقهي والمصرفي:

(أ) الجانب الفقهي للمضاربة: وسوف نتعرف فيه بإيجاز أهمّ الأحكام الفقهية التي تنظم المضاربة، وذلك على النحو التالي:

١ ـ تعريف المضاربة: يتفق الفقهاء ـ قدامى ومحدثون ـ على حقيقة المضاربة،

وإن اختلفت صياغة تعريفها لدى كثير منهم، حيث تدور حقيقتها في أن يعطي شخص ماله إلى آخر ليعمل فيه مقابل جزء من الربح. وورد في تعريف لابن رشد[1] أن المضاربة هي: أن يعطي الرجلُ الرجلَ المال ليتّجر به على جزء معلوم يأخذه العامل من ربح المال، أي جزء كان مما يتفقان عليه ثلثاً أو ربعاً أو نصفاً، وتسمى هذه العملية مضاربة وقراضاً، ويسمّى من يعطي المال رب المال، ومن يعمل فيه المضارب أو العامل، وهي ثابتة بالاجماع المستند إلى السنة التقريرية للرسول ﷺ.

ولقد اختلف الفقهاء[2] في حقيقة المضاربة من حيث أنها من عقود المعارضة كالاجارة، أو أنها من عقود المشاركات، والأرجح أنها مشاركة.

وتجدر الإشارة إلى أن من الفقهاء[3] من يضيق نطاق عمل المضاربة في مجال التجارة فقط، بينما هناك من يوسع هذا النطاق ليشمل الأنشطة الاقتصادية جميعها، ونحن مع هذا الرأي الأخير، لأن تحصيل الربح لا يكون بالتجارة فقط، بل بالأنشطة الأخرى جميعها من صناعة وزراعة، إذ ليس هناك دليل قطعي يحصرها في التجارة.

٢ - شروط المضاربة: حدد الفقهاء شروطاً للمضاربة لا بد من توافرها - على خلاف حول بعضها - وهذه الشروط تتعلق برأس المال والربح والعمل، وفيما يلي أهمها:

* الشروط المتعلقة برأس المال وهي:

- أن يكون رأس المال من النقود، ومن الفقهاء من يرى جواز المضاربة على عرض من بضاعة ونحوها.
- أن يكون رأس المال معلوماً لكل من صاحب المال والمضارب.
- أن لا يكون رأس المال ديناً في الذمة، على خلاف بين الفقهاء، ونحن نميل إلى الرأي الذي يقول بجواز المضاربة على دين في ذمة المضارب.

---

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢٣٦.

(٢) الرأي الأول أورده ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢٣٠، والرأي الثاني ورد عند ابن قدامة، الكافي: ٥/ ٢٧٧.

(٣) رأي المضيقين ورد عند ابن حجر، تحفة المحتاج بشرح المنهاج: ٦/ ٨٦، ورأي الموسعين أورده الفتوحي، منتهى الارادات: ١/ ٤٦٦.

ـ أن يسلّم رأس المال للمضارب مناولة أو بالتمكين منه.

* الشروط المتعلقة بالربح:

وتنحصر في ضرورة تحديد نصيب كل من رب المال والمضارب في الربح عند بدء المضاربة بجزء محدد أو نسبة مئوية وليس بمبلغ مقطوع، هذا من حيث الربح، أما الخسارة ـ إن حدثت ـ فالاجماع على أن يتحملها رب المال وحده دون العامل أو المضارب، طالما لم يقصّر أو يعتد في المال.

* الشروط المتعلقة بالعمل:

من المعروف أن طبيعة المضاربة ـ التي تفرق بها عن الاجارة أو أنواع الشركات الأخرى ـ هي استقلال المضارب بالعمل في المال دون تدخل رب المال، لذلك فإن أهم شروط العمل هو استقلال المضارب بالعمل، هذا الاستقلال الذي يعني باللغة المعاصرة القدرة على اتخاذ القرارات المتعلقة بالعمل دون تدخل رب المال، فهو الذي يحدد بكم يشتري وبكم يبيع، إلى غير ذلك من القرارات المتعلقة بالنشاط، والضابط الرئيسي الذي وضعه الفقهاء لذلك هو العرف الاقتصادي، وليس على رب المال أن يضيّق عليه مجالات اتخاذ القرارات.

(ب) الجانب المصرفي للمضاربة: ونعني به مدى الأهمية النسبية لأسلوب الاستثمار مضاربة مقارنة مع أساليب الاستثمار الأخرى ومنها المرابحة والمشاركة وغيرهما، ونلحظ في هذا المجال تدني النسبة إلى حد كبير، بل إن عدداً من المصارف الإسلامية لم تتعامل أصلاً بالمضاربة، إذ أظهر أحد البحوث[1] أن نسبة المضاربة في عدد من المصارف هي:

١ ـ البنك الإسلامي الأردني بين ٤٠, ١٪، ٩٦, ٤٪ في السنوات من ٨٠ ـ ١٩٨٤م.
٢ ـ بنك بنجلاديش الإسلامي لم يستثمر مضاربة.
٣ ـ البنك الإسلامي السوداني ٨٣, ٢٪ سنة ١٩٨٣م.
٤ ـ بنك التضامن الإسلامي ٧٥, ٪ ـ ٣٧, ١٪ في ٨٣ ـ ١٩٨٤م.

---

(١) أوصاف أحمد، الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي.

٥ - بنك فيصل الإسلامي المصري صفر عام ١٩٧٩م، ١٩٨٠م، ١٩٨٣م، ٨٩٪ سنة ١٩٨١م، ٩٦,٦٥٪ سنة ١٩٨٢م، ٩١,٢٢٪ سنة ١٩٨٤م.
٦ - بنك قطر الإسلامي لم يستثمر مضاربة.

ثانياً: إجراءات دراسة العملية: حينما يتقدم العميل إلى المصرف طالباً الدخول معه في عملية مضاربة، فإن المصرف يقوم بما يلي:

١ - التأكد من أن العميل ملتزم في معاملاته بالقوانين المختلفة مالياً وضرائبياً.
٢ - التأكد من أن الطلب يدخل - فعلاً - ضمن نشاط العميل وخبراته.
٣ - التأكد من أن العملية تتفق والأغراض التي يشارك فيها المصرف.
٤ - الاستعلام عن المراكز الائتمانية للعميل.
٥ - التأكد من أن نشاط العميل لا تدخل فيه سلع أو أعمال يحرّمها الإسلام.
٦ - يقدم العميل دراسة جدوى اقتصادية وفنية عن موضوع المضاربة، ومعها بيان بالايرادات المتوقعة على مدى العمر الانتاجي للمشروع، وسياسة التسويق، والمصروفات المتوقعة، إلى غير ذلك من نواحي الدراسة التي يتأكد بها المصرف من سلامة عملية المضاربة اقتصادياً وشرعياً. وللمصرف أن يطلب من المستندات ما يمكن الاعتماد عليه في التحقق من ذلك كله.

ثالثاً: عقد المضاربة: بعد دراسة موضوع عملية المضاربة والاتفاق على تنفيذها، يتم تحرير العقد الخاص بهذا الشأن، وبالاطلاع على بنود هذا العقد نجد أنه يشمل ما يلي:

١ - تحديد نوع النشاط الذي تمارَس المضاربة على أساسه، وهذا جائز شرعاً، وتسمى المضاربة المقيّدة بنشاط معين.
٢ - بيان إجمالي الأرباح المتوقعة من واقع دراسة الجدوى، ونجد أن ذكر هذا البند في العقد ليست بغرض تحديد الربح الذي تتم محاسبة المضارب على أساسه، وإنما للرجوع إليه عند تعدي المضارب أو تقصيره عند من يرى من الفقهاء أنه لو تقرر تضمين المضارب لتقصيرٍ أو تعدٍ فإنه يلزم برد المالِ وربحه لرب المال.
٣ - مدة العقد بما يعني توقيته بأجل محدد، وهناك خلاف بين الفقهاء حيث يجيز فقهاء

الحنفية والحنابلة التوقيت، بينما يرى فقهاء الشافعية والمالكية غير ذلك.

٤ ـ مبلغ العملية أو رأس مال المضاربة، وهذا يتفق مع ما سبق أن ذكرناه من شروط رأس المال في المضاربة من حيث معلوميته لكل من رب المال والمضارب.

٥ ـ النصّ على أن ما يقدمه المصرف من خدمات مصرفية يكون لقاء أجر، وهذا يجوز شرعاً أن يقوم المصرف مقام رب المال بتقديم خدمات للمضارب، شأنه في ذلك شأن الآخرين.

٦ ـ ضرورة أن تتم كافة العمليات المصرفية الخاصة بعملية المضاربة من فتح اعتمادات وخطابات ضمان وفتح الحسابات الجارية للعملية مع المصرف، وهذا الشرط وإن كان فيه تضييق على المضارب وتدخل في اتخاذ القرارات، إلا أنه يعد مقبولاً إذا علمنا أن تسعيرة هذه الخدمات محددة عن طريق المصرف المركزي للمصارف كلها، وليس هناك مصلحة للمضارب في إجرائها عن غير طريق المصرف (رب المال).

٧ ـ النص على نسبة توزيع الأرباح، وهذا موافق لشرط الربح السابق ذكره.

٨ ـ النص على أن المصرف (رب المال) يتحمل الخسارة وحده، ما لم يثبت أن العامل أساء الاستعمال أو قصَّر في حفظ المال أو خالف ما اشترطه المصرف، فإنه يلتزم بضمان الخسارة الناتجة عن ذلك، وهذا التحديد موافق للقواعد الفقهية.

٩ ـ طلب ضمانات من المضارب ـ كفيل ونحوه ـ لضمان ما قد يحدث من تقصير أو تعدٍ، وهذا موافق لما عليه بعض الفقهاء في جواز ضمان ما لم يحدث[1]، إضافة إلى ضرورة الاشارة إلى أنه لا يجوز طلب ضمان من المضارب عن رأس مال المضاربة أو الأرباح.

١٠ ـ تحديد مسؤولية المضارب عن اتباع كل ما من شأنه أن يؤدي إلى سلامة البضائع موضوع المضاربة، وهذا شرط مقبول شرعاً، لأنه ـ أي المضارب ـ المسؤول عن الأعمال التي يقوم بها، لاستقلاله بالعمل، ولموافقة ذلك للعرف التجاري.

---

(١) محمد عبدالحليم عمر، الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في البنوك الإسلامية: مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، كلية التجارة ـ جامعة الأزهر، العدد الخامس والسادس (يناير ـ ابريل ١٩٨٥م).

١١ـ إلـزام المضـارب بامسـاك سجـلات وحسـابـات عن الأعمال التي يقوم بها، وتمكين المصرف من الاطلاع عليها في أي وقت، وهذا شرط مقبول شرعاً.

١٢ـ إلزام المضارب بموافاة المصرف بالمركز المالي وحساب المتاجرة وتقرير سير العمل، وذلك للتأكد من أن أموال المضاربة مستخدمة في الغرض المتفق عليه، وهذا الشرط مقبول شرعاً.

١٣ـ الاشتراط على العميل بأنه إذا تأخر عن تقديم المركز المالي أو تقرير سير العمل، فإن حصته في الأرباح تخفض قياساً على احتساب زمن التأخير بالنسبة إلى مدة المضاربة المتفق عليهـا، ولنـا عنـد هذا الشرط وقفة، إذ أن عدم تمكين المضارب (المصرف) من الاطلاع على المركز المالي أو سير العمل في المواعيد المحددة ـ وليس مطلقاً ـ لا يؤثـر في نشـاط المضـاربـة، ولا يعـد تقصيـراً منه يوجب فرض غرامة عليه، فربما يكون التأخير بسبب لا دخل له فيه، والأولى أن يكون هذا الشرط مرتبطاً بتأخيره في رد المال عند انتهاء المضاربة.

رابعاً: الاجراءات العملية لرقابة المصرف على أموال المضاربات:

كمـا سبق القـول، فإنـه في المضاربة ليس للمصرف أن يتدخل في عمل المضارب بصورة مباشرة، بل يستقل المضارب بالعمل في المال ويسلم المال إليه.

وكي يتأكـد المصـرف من التـزام المضـارب بالمحـافظـة على المال واستثماره طبقاً للمتفق عليـه، دون التـدخـل في العمـل، فإنه لا سبيل أمامه إلا اتخاذ بعض الاجراءات، ومن أهمها:

١ ـ الحصـول على تقـرير دوري عن سير العمل للتأكد من قيام المضارب بمسؤ وليته عن السلع موضوع المضاربة، من حيث نوعها وبذل الجهد المناسب في تسويقها: شراءً وبيعاً.

٢ ـ التأكد ـ بواسطة مفتش المصرف ـ من وجود سجلات تتضمن حسابات منتظمة مؤ يدة بالمستنـدات عن أعمـال المضاربة، والقيام بعمل مراجعة لهذه الحسابات والأصول المعبرة عنها.

٣ ـ الحصول دورياً على المركز المالي والحسابات الختامية لعمليات المضاربة.

خامساً: المعالجة المحاسبية لعمليات المضاربة في دفاتر المصرف:

طالما أن المصرف لا يشارك في إدارة العملية، لذا فإنه لا يمسك سجلات تحتوي حسابات تفصيلية عنها، سواء من حيث رأس مال المضاربة، أو مصروفاتها وايراداتها، فالأمر عنده يتمثل في تسليم المال للمضارب. وفي نهاية المضاربة يسترد المال وربحه إن وجد، أو في نهاية الزمن المحدد للمحاسبة على أعمال المضاربة يثبت الربح الذي يستحقه فقط. وفي حالة اشتراط المصرف أن تتم العمليات المالية الخاصة بالمضاربة لديه، فإنها تسجل في دفاتره شأنها شأن أي خدمات مصرفية يقدمها للآخرين، دون إثبات هذه العمليات منتسبة أو متصلة باستثماراته، وعلى ذلك نجد أن التوجيه المحاسبي يتحدد في الآتي:

١ ـ عند تسليم المال للمضارب:

xx من حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات).

مضاربة رقم...

xx إلى حـ/ الخزينة.

٢ ـ عند انتهاء المضاربة وتسلم المصرف أمواله ونصيبه من الربح:

xx من حـ/ الخزينة.

إلى المذكورين:

xx حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات).

مضاربة رقم...

xx حـ/ أرباح الاستثمارات.

٣ ـ إذا تمت المحاسبة على ما تحقق من أرباح في زمن ما دون استرداد رأس مال المضاربة:

xx من حـ/ الخزينة.

xx أو من حـ/ المدينين.

xx إلى حـ/ أرباح الاستثمارات.

٤ ـ إذا حققت العملية خسارة يتحملها المصرف:

من مذكورين:

xx حـ/ الخزينة.

xx حـ/ خسائر الاستثمارات.

xx إلى حـ/ الاستثمارات تحت التنفيذ (مضاربات).

مضاربة رقم...

سادساً: النتـــائج:

من العرض الموجز السابق للإجراءات العملية للمضاربات كما تجري في المصارف الإسلامية، نلحظ ما يلي:

أ ـ أنهـا تمثـل نسبة بسيطة جداً مقارنة بأوجه الاستثمارات الأخرى، مثل المرابحات التي تصل إلى ٩٨٪ من مجموع الاستثمارات لدى عدد من المصارف، وسبب ضآلة نسبة المضـاربـات الأوّل هو طبيعـة المضاربات ذاتها، فهي لا تتيح للمصرف المشاركة في اتخـاذ القـرارات أثنـاء تنفيـذها، واستقلال العامل بذلك، بما يجعلها تعتمد بالدرجة الأولى على الثقـة الشخصيـة في المضـارب، ومـدى كفـاءته أولاً في إدارة المال، ثم صدقه في إخبار المصرف بنتيجة العمل من ربح أو خسارة.

وفي رأينـا أن ذلـك أمـر يمكن التغلب عليه بأن يركز المصرف الإسلامي عند دراسة العملية على الدراسة الشخصية للعملاء أو المضاربين، واختيارهم من ذوي الأخلاق الإسـلاميـة الحميدة بالدرجة الأولى، دون الاكتفاء بالضمانات العينية الأخرى، فكم من تجـار حرفيين مسلمين ذوي أخـلاق حميـدة وكفـاءات عاليـة، ولكنهم لا يملكون الضمانات العينية، ويلزم على المصرف الإسلامي باعتباره مؤسسة دينية ـ من مهامها نشر الوعي الديني، والعمل على تقوية الأخلاق الإسلامية ـ أن يتجه إلى هؤلاء ويترك الـدخـول في مضـاربـات مع أصحـاب الأسمـاء الكبيـرة في مجال التجارة من غير أن يتحقق لهم الصدق المطلوب لهذا النوع من الاستثمارات.

ومن العجب أن المصرف الإسلامي في تعامله مع المودعين يتعامل وفق نظام المضاربات، ولا يتعامل بالأسلوب نفسه مع المستثمرين، والمستثمرون والمودعون هم الطرف الآخر في التعامل مع المصرف، فحين يكونون مودعين يعاملون المصرف مضاربة، وحين يكونون مستثمرين لا يرضى المصرف أن يتعامل معهم مضاربة.

ب ـ أن الإجراءات العملية لتنفيذ عمليات المضاربة في المصارف الإسلامية تسير وفق أحكام الشريعة الإسلامية بدرجة أكبر من المرابحات، حيث لم نجد مخالفات شرعية تذكر، اللهم إلا أن بعض المصارف حسبما نمىٰ إلى علمنا ـ وهو ما لم يمكن إثباته بوثائق ـ تعد هذه الوثائق مضاربة شرعية، ثم تنفذ العملية بأن تسير في المضاربة على أساس تحديد حصتها من الربح مقدماً باعتبار أنها نسبة من رأس المال، بل وتتقاضاها خصماً من رأس مال المضاربة عند تسليمه المضارب، وإمعاناً في المخالفة، تحدد هذه النسبة بسعر الفائدة الربوي السائد في السوق، وبالتالي تكفي نفسها جهد دراسة العملية أو متابعة التنفيذ، وهذا أمر خطير نرجو أن تمتنع هذه المصارف عنه.

ثبت المصادر والمراجع

١ - الدكتور أوصاف أحمد،
الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام الإسلامي، مركز البحوث والتدريب، البنك الإسلامي للتنمية، جدة.
وهو أحد بحوث هذه الندوة التي يضمها كتابنا هذا.

٢ - الإمام البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل، ٢٥٦هـ ،
الجامع الصحيح - بشرح السندي، دار الشعب، القاهرة.

٣ - البنك الإسلامي الأردني،
الفتاوى الشرعية، الجزء الأول، عمّان، ١٩٨٤م.

٤ - بنك فيصل الإسلامي المصري،
دليل العمل.

٥ - ابن حجر الهيثمي، أبو العباس شهاب الدين أحمد بن محمد، ٩٧٤هـ ،
تحفة المحتاج بشرح المنهاج، بولاق، القاهرة: ١٢٩٠هـ / ١٨٧٣م.

٦ - ابن حزم، أبو محمد علي بن محمد بن صالح الظاهري الأندلسي، ٤٥٦هـ ،
المحلّى بالآثار في شرح المجلّى بالاختصار، مكتبة الجمهورية العربية، القاهرة: ١٩٧٢م.

٧ - الخطيب الشربيني، شمس الدين محمد بن أحمد، ٩٧٧هـ ،
مغني المحتاج إلى شرح المنهاج، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٥٦هـ / ١٩٣٣م.

٨ - الدسوقي، محمد بن عرفة، ١٢٣٠هـ ،
الحاشية على الشرح الكبير، دار إحياء الكتب العربية، عيسى البابي الحلبي، مصر.

٩ - ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد القرطبي الأندلسي، ٥٩٥هـ ،

بداية المجتهد ونهاية المقتصد، دار إحياء الكتب العربية، مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٣٩هـ / ١٩٢٠م.

١٠- الدكتور رفيق المصري،
النظام المصرفي الإسلامي - بحث قدم للمؤتمر الدولي الثاني للاقتصاد الإسلامي، باكستان: مارس، ١٩٨٣م.

١١- الإمام الشافعي، أبو عبدالله محمد بن ادريس، ٢٠٤هـ،
الأم، الدار المصرية للتأليف والترجمة، القاهرة.

١٢- شركة البركة،
-ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، المدينة المنورة: رمضان ١٤٠٣هـ، كتاب المناقشات.
-ندوة البركة الثانية، تونس: نوفمبر، ١٩٨٤م.

١٣- الدكتور الصديق الضرير،
ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي.

١٤- الفتوحي، تقي الدين محمد بن أحمد (ابن النجار)، ٩٧٢هـ،
منتهى الارادات، تحقيق الشيخ عبدالغني عبدالخالق، مكتبة دار العروبة، مصر: ١٣٨١هـ / ١٩٦٢م. وطبعته مصوّراً عن هذه الطبعة، دار الجيل، بيروت.

١٥- ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد المقدسي، ٦٢٠هـ،
- الكافي (في فقه الإمام أحمد بن حنبل)، تحقيق: زهير الشاويش، المكتب الإسلامي، بيروت: ١٩٧٩م.
- المغني، مكتبة الجمهورية العربية، القاهرة.

١٦- الإمام مالك، أبو عبدالله مالك بن أنس، ١٧٩هـ،
الموطأ، دار الشعب، القاهرة.

١٧- محمد أبو زهرة،
الملكية ونظرية العقد في الشريعة الإسلامية، دار الفكر العربي، القاهرة: ١٩٧٦م.

١٨- الدكتور محمد عبدالحليم عمر،
- الاحتياط ضد مخاطر الائتمان في الإسلام بالتطبيق على المصارف الإسلامية،

بحث نشر في مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، الصادرة عن مركز صالح عبدالله كامل في كلية التجارة بجامعة الأزهر، العدد الخامس/ السادس، ١٩٨٥م.

حماية الديون في الشريعة الإسلامية، بحث مقدم إلى ندوة البركة الثانية، تونس: نوڤمبر ١٩٨٤م.

١٩- المرغيناني، برهان الدين أبو الحسن علي بن أبي بكر- ٥٩٣هـ ،

الهداية: شرح البداية، مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٥٥هـ / ١٩٣٦م.

٢٠- الدكتور يوسف القرضاوي،

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، الطبعة الأولى، دار القلم، الكويت.

التعليق الأول

السيد نوازش علي زيدي*

يعتبر بحث الدكتور محمد عبدالحليم عمر في التفاصيل العملية لعقود المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي بحثاً منظماً، وقد عرضه الباحث بشكل جيد.

وقد شرع الدكتور عمر ـ عند المباشرة في جمع المعلومات لاعداد هذه الدراسة ـ بإرسال استبانات إلى جميع المصارف الإسلامية، غير أنه لم يتسلم جواباً من أكثر هذه المصارف، وخاصة المصارف الإسلامية في باكستان وإيران، فنحن لا نجد ذكراً للتفاصيل العملية والتنفيذية والاجراءات المتبعة في مصارف هاتين الدولتين.

وبما أن باكستان وإيران هما الدولتان الوحيدتان العاملتان على إلغاء الربا من نظامهما المصرفي على المستوى المحلي، فإنه من المفيد ـ حسب اعتقادي ـ أن نوضح النظام المتبع في هاتين الدولتين. وستفيد دراسة النظام المتبع في كل من باكستان وإيران الدول الإسلامية الراغبة في إلغاء الربا من أنظمتها المصرفية، إضافة إلى أنها تساعد على تحاشي الوقوع في الأخطاء التي وقعت فيها هاتان الدولتان عند التطبيق. وعليه، فإنني أرغب في إضافة بعض المعلومات عن تجربة باكستان التي لم يتسنَّ للدكتور عمر الاطّلاع عليها.

لقد احتلت المرابحة المركز الأول في التعامل المصرفي في باكستان، ووصلت ـ من حيث الأهمية ـ إلى ما نسبته ٩٠٪ من حجم التمويل، وهذا يخالف ما كان عليه الوضع في إيران، إذ لم تتجاوز نسبة المرابحة في مصارفها ٣٥٪ من حجم التمويل حتى ٣١ كانون أول ١٩٨٥م، لأن المصرف المركزي الإيراني يشترط على المصارف ـ في نصوصه القانونية ـ الوصول إلى الأهداف المرسومة لها عن طريق الأساليب المختلفة للتمويل.

---

* نائب الرئيس التنفيذي، بنك يونايتد المحدود ـ كراتشي.

وكما علمنا، فإن المصرف المركزي الإيراني يركز على نظام المشاركة إلى أن يصبح الأسلوب الرئيسي للتمويل.

إن الأسلوب المتّبع في نظام المرابحة في باكستان يفتح المجال واسعاً للتطوير والتحسين، فقد أجاز المجلس الإسلامي الفكري - حين فرغ من وضع توصياته عام ١٩٨٠م - استعمال أُسلوب المرابحة بتحفظ شديد، وفي ميادين عمل محددة، إلا أن التطبيقات العملية أظهرت الميل إلى استخدام أُسلوب المرابحة بشكل واسع، فقد أصبحت المرابحة هي الأسلوب الرئيسي للتمويل، على الرغم من معارضة علماء الشريعة الشديدة لهذا الاتجاه.

ولقد أجاز المصرف المركزي في باكستان أنماطاً محددة للتمويل تضمنتها قائمة أُجيزت أخيراً في شهر حزيران ١٩٨٤م، تتكون من اثني عشر نمطاً. ويترتب على جميع المصارف العاملة في باكستان أن تلتزم باتباع هذه الأنماط - بحكم القانون - وهي أنماط وصفت بمصطلحات عامة وغير محددة، مما ترك الحرية لكل مصرف - على حدة - أن يطور أساليبه أو إجراءاته الخاصة عند التطبيق.

وتوجد في باكستان خمسة مصارف مؤممة يتفرع عنها حوالي (٧٠٠٠) فرع، ويشرف على أعمالها مجلس حكومي يدعى (المجلس المصرفي الباكستاني). وقد قام هذا المجلس بتطوير اجراءات العمل المصرفي غير الربوي، حتى إن فروع المصارف الأجنبية العاملة في باكستان اتَّبعت هذه الاجراءات نفسها. بيد أنَّ هذا التطوير لم تصاحبه استشارة علماء الشريعة، وقد ظهر هذا العيب واضحاً في نماذج العقود واجراءات العمل المتَّبعة في هذه المصارف.

أما الإثنا عشر نمطاً للتمويل، التي اعتمدها المصرف المركزي في باكستان، فهي: نمطان قائمان على نظام القرض الحسن، وأربعة تعتمد على المضاربة والمشاركة، بينما تقوم الأنماط الستة المتبقية على بيع المرابحة والإجارة.

وقد عرّف المصرف المركزي في باكستان أُسلوبي المرابحة على النحو التالي:

الأسلوب الأول: «قيام المصارف بشراء السلع ومن ثم بيعها إلى العملاء بهامش ربحٍ

مناسب على أساس بيع الأجل، وفي حالة الفشل لا يكون هناك هامش ربح».

الأسلوب الثاني: «قيام المصارف بشراء الأموال المنقولة وغير المنقولة من عملائها، باتفاق على إعادة الشراء أو العكس من ذلك».

وتستعمل المصارف الأسلوب الأول لتمويل المزارعين في شراء المواد الزراعية، مثل الأسمدة والبذور، وتبلغ عقود التمويل المقدمة من المصارف في هذا المجال ملايين العقود في كل سنة.

ويسمى نموذج العقد المستعمل لهذه الغاية بـ (IB-7)، وهو عقد شراء مع وعد بدفع الثمن، إما في تاريخ معيَّن، أو على أقساط، ويتسلَّم المزارع المواد الزراعية بعد توقيعه العقد مباشرة من الوسيط المفوَّض، الذي يتسلَّم ثمن البضاعة من المصرف مباشرة.

وفي حالات أُخرى، تتم عملية المرابحة في المصارف بموجب اتفاقية شراء مصرفية، فمثلاً إذا رغب أحد مصانع النسيج في شراء عدد من لفائف القطن، فإنه يحصل على النقود عن طريق بيع مخزونه من هذه اللفائف إلى المصرف، ويقوم بشراء كمية جديدة من القطن بالثمن الذي يقبضه من المصرف. ثم يعيد عملية شراء الكمية التي باعها إلى المصرف على أساس الدفع الآجل، وهكذا تتكرر العملية.

أما في حالة السلع المستوردة، فإنه يتم استيراد السلع باسم المستورد، بينما يكون المصرف وسيطاً فقط، وعندما يتسلَّم المصرف بوالص الشحن، يقوم المستورد ببيع السلع بالحالة الظاهرة في بوالص الشحن إلى المصرف، ومن ثم يعيد المستورد عملية شراء السلع من المصرف بسعر الدفع الآجل.

ويتولى المصرف المركزي في باكستان تنظيم معدلات الربح التي تستوفيها المصارف على عمليات المرابحة، أمّا الهامش الحالي لمعدلات الربح التي يسمح للمصارف باستيفائها على التمويلات، فتتراوح بين ١٠٪ و٢٠٪ سنوياً، وقد تم تخفيض معدلات الربح للقطاع الزراعي، وقطاع التصدير، والاستثمارات المحددة في الصناعة.

ولحماية المصارف من عملية تخلف العملاء عن السداد في التواريخ المحددة، قامت الحكومة بسنّ قانون جديد سُمي «المرسوم القضائي المصرفي لعام ١٩٨٤م» يشتمل

على إجراءات سريعة للسداد، وفرض غرامات على المتخلفين تصل أحياناً إلى الحبس. ومن هذه الاجراءات حماية المصارف وموظفيها من المسؤ ولية الناشئة عن امتلاكها للأموال المنقولة وغير المنقولة نتيجة عمليات البيع والشراء بموجب صفقات المرابحة.

وإذا احتاجت المصارف إلى النقد، فبإمكانها الحصول عليه من المصرف المركزي من دون فوائد. وقد سُمح للمصرف المركزي بالحصول على عائد من الأموال التي يقدمها إلى تلك المصارف، يُعادل ما تدفعه تلك المصارف المقترضة لعملائها على الودائع الإدخارية.

ونأمل ـ بإذن الله تعالى ـ أن يتم علاج ما في العقود والاجراءات المتَّبعة في المصارف من نواقص وعيوب، ومن المهم أن نتذكر أنها بدايات إلغاء التعامل بالربا من النظام المصرفي على المستوى القومي، ولا ريب في أن عملية تحويل (٧٠٠٠) فرع من فروع المصارف من التعامل التقليدي إلى التعامل بهذه الأنماط لا بدّ من أن تحدث نوعاً من المشاكل، لا سيما أنها تختلف عن المصارف التي تؤسس أصلاً للتعامل بهذه الأنماط.

أما فيما يتعلق بالدور الحقيقي للمصرف، فأرى أنه ينبغي للمصارف أن تقوم بواجباتها من أجل توفير احتياجات الاقتصاد ومتطلباته، ويمكن لهذا الدور أن يستمر في التغيّر حسب متطلبات الظروف التي تفرض نفسها. وبما أن الله ـ عز وجل ـ قد أحل البيع وحرم الربا، فإن البديل المنطقي للمصارف القائمة على أساس الربا هو النظام المصرفي القائم على أساس البيع والتجارة، وبهذا يمكن أن يتبنى نماذج ووظائف غير متصلة بالعمل المصرفي التقليدي على الإطلاق. إلا أن هنالك بعض الميادين التي لا يمكن للمصارف أن تمول نشاطاتها فيها عن طريق بيوع المرابحة، مثل دفع الأجور والنفقات العامة في الصناعات، ومن الممكن ـ في هذه الحالة ـ أن تقوم المصارف بتمويل هذه النشاطات عن طريق المضاربة والمشاركة والقرض الحسن. وبهذا يمكن للمصارف أن تستبدل وساطة تمويلية مرنة وفقاً للنموذج المصرفي الإسلامي بالوساطة التمويلية الجامدة التي تقوم بها.

وتعرّض الدكتور عمر في دراسته للاجراءات المحاسبية لعمليات المرابحة، وخاصة محاسبة ايرادات المرابحة، ولكن الأمر مختلف في باكستان، حيث يتم اعتماد أُسلوبين

مختلفين، الأول: أن اجمالي مبلغ الأرباح المضافة، وكلفة شراء السلعة يقيّدان في الجانب المدين من حساب العميل (مشتري البضاعة) عند قيام المصرف ببيع سلعة ما على أساس إضافة هامش على كلفة الشراء، إضافة إلى أن مبلغ الربح لا يقيد في الجانب الدائن من حساب ايرادات المصرف، بل يقيد في حساب آخر مستقل يسمى (التزامات أخرى لإيرادات مقبوضة مقدماً). وترحل المبالغ السابقة من هذا الحساب إلى حساب ايرادات المصرف عندما تصبح الايرادات «الأرباح» مستحقة للمصرف حتى وإن لم يقم العميل بدفعها للمصرف فعلاً.

أما الثاني، فتستعمله بعض المصارف، وهو تقييد مبالغ الأرباح ـ عند استحقاقها فعلاً ـ في حساب العميل، وفي كلتا الحالتين، يبقى التأثير المالي النهائي على حساب العميل متشابهاً.

وأجازت القوانين في باكستان للمصارف ـ بموجب قانون المضاربة ـ تقديم التمويل لتلك المؤسسات المسجلة شركات مضاربة على أساس المضاربة فقط. كما تستطيع المصارف تقديم التمويل عن طريق شراء شهادات المضاربة الصادرة عن مثل هذه الشركات.

وكشفت التجربة في باكستان عن أن أكثر النماذج التقليدية لتمويل المشاركة تتم عن طريق الاشتراك في حقوق رأس المال «حقوق الملكية» للشركة، عوضاً عن حساب المشاركة، ويمكن بيع الأسهم أو الحصص التي تمتلكها المصارف في الأسواق المالية عندما تحتاج هذه المصارف إلى سيولة نقدية. وقد تم ادخال فئة جديدة من أسهم رأس المال لهذه الغاية تسمى «رأس المال المشارك القابل للاسترداد» وإلى أن تكتسب هذه الأداة المالية قبول الناس لها، فمن المرجح أن تستمر المرابحة باعتبارها نمطاً رئيسياً للتمويل.

التعليق الثاني

الدكتور تيسير عبدالجابر*

يسعدني أن أُبدي في هذا التعقيب، بعض الملاحظات المتعلقة بالبحث القيم الذي أعده الأستاذ الدكتور محمد عبدالحليم عمر بعنوان: «التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي»، وكان قد تبيَّن للّذين تتبعوا أبحاث المؤتمر السنوي الخامس الذي عقده المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) في العام الماضي، أن النظام المصرفي الإسلامي هو أكثر جوانب الاقتصاد الإسلامي ـ بمفهومه الحديث ـ تقدماً وتطوراً، وذلك إثر قيام حوالي ثلاثين مؤسسة مصرفية ـ تعمل في البلدان الإسلامية وخارجها ـ تتعامل وفق نصوص الشريعة الإسلامية ومبادئها، إضافة إلى التفاعل الفكري البناء، الذي واكب تسيير أعمالها على يد المستشارين الشرعيين والمفكرين المسلمين، والاجتهاد النشيط في توجيه أعمالها، والتحدي الكبير الذي واجهته تلك المؤسسات بعد قيامها، والمتمثل في قدرتها على أن تنمي حجم أعمالها، وما تقدمه من خدمات يقبل عليها أفراد المجتمع ومؤسساته. وتتضح أهمية هذا البحث، بل وموضوع الندوة ذاته، في أن أكثر من ثلثي مجموع عمليات المصارف الإسلامية قد أخذت صورة عقد المرابحة، وتصل تلك النسبة ـ في بعض المصارف ـ إلى أكثر من ٩٥٪ من مجموع عملياتها الاستثمارية، أو أوجه استخدام مواردها. وعليه، فإنه يصبح من المهم جداً في النظام المصرفي معرفة الاجراءات العملية التفصيلية لعقد المرابحة، والتحقق من أن تلك الاجراءات سليمة ومتفقة مع الشريعة الإسلامية.

وانطلاقاً من أهداف البحث، التي تشمل تحديد الاجراءات التفصيلية لبيوع المرابحة في المصارف الإسلامية، وبيان الفروق التطبيقية بينها، ومعرفة مدى تناسب

---

* الأمين العام التنفيذي للجنة الاقتصادية والاجتماعية لغربي آسيا ـ الأمم المتحدة.

التطبيق مع الأفكار النظرية الشرعية والاقتصادية، فقد لجأ الأستاذ الباحث إلى أُسلوب الأبحاث الميدانية، واستخدم استبانة أو استمارة لجمع المعلومات من المصارف الإسلامية. وبذل في اعداد تلك الاستمارة جهداً متميزاً، حيث تناولت ـ بتفصيل كبير وتفريع وافٍ ـ جميع الخطوات والاحتمالات المتعلقة بعقد المرابحة، وفق مراحله الرئيسية الثلاث، وهي: المواعدة، والشراء الأول، والبيع مرابحة. وقد سهلت تلك الاستمارة المتقنة على المصارف مسألة تحديد موقفها تجاه كل سؤال، وساعدت في توصل البحث إلى صورة اجمالية، شاملة، غنية بالمعلومات حول أساليب عمل المصارف الإسلامية، وما بينها من تفاوت في الاجتهاد والتطبيق.

ولم يركن الأستاذ الباحث إلى نتائج الاستبانة فقط، بل استكملها بما يتوافر في المصارف من نماذج تستخدمها في تعاملها مع العملاء، مثل: طلب الشراء، وعقد الوعد، وعقد البيع مرابحة، وغيرها، إضافة إلى ما لديها من أدلَّة لاجراءات العمل، وفتاوى صادرة بشأنها. وقد جاء البحث ـ نتيجة هذا الجهد المركز ـ محققاً لأهدافه. فهو لم يقتصر على استعراض نتائج الاستمارات التي أجابت عليها المصارف، بل قدم تقييماً لاجراءاتها، مبيناً ما يتفق منها مع الشريعة الإسلامية، وهو الغالب، وما يخالفها، وهو الأمر النادر، حيث نبّه إليها الباحث، ودعا المصارف التي تطبقها إلى اعادة النظر في تلك الاجراءات المخالفة.

ولا غرابة في أن نجد عمليات بيوع المرابحة تحتل النسبة الكبرى من عمليات المصارف الإسلامية في استخدام مواردها، إذ تهيّء تلك البيوع مرونة كبيرة في العمل المصرفي الإسلامي. فقد يجري بيع المرابحة للآمر بالشراء دون طلب مسبق من عميل المصرف، إضافة إلى أنه ربما تغطي بيوع المرابحة عمليات الاستيراد، والعمليات الاقتصادية المحلية لمجموعة واسعة من السلع، مثل: السلع المعمرة، والسيارات، وشراء المعدات، والمواد الخام، والعقارات في القطاعات التجارية والصناعية والزراعية. ويتيح عقد المرابحة لعميل المصرف أن يتصل مباشرة بالمورد، ويحصل منه على فاتورة أولية، يتفق على أساسها مع المصرف، أو أن يقوم المصرف باجراء اتصالاته استناداً إلى طلب العميل. ويمكن أن يتم تسديد ثمن البيع نقداً، أو على أقساط ممتدة لآجال قادمة قد تصل إلى ثلاث سنوات، حسب طبيعة السلعة محل التعاقد.

وقـد استطـاعت المصـارف الإسـلاميـة ـ بفضـل تلك المـرونة في عقود المرابحة، وإمكـانيـة استخـدامها بما يتناسب مع التطوّرات الكبيرة في المعاملات التجارية ـ أن تأخذ في الاعتبـار، عنـد تحـديـد ثمن البيـع، التغيّـرات في أسعـار الصـرف، وأن تتـوصل إلى معـامـلات في ظل رقـابـة الحكومة على عمليات الاستيراد، وأن تبت في القضايا المتعلقة بالضرر الذي قد يلحق بالبضاعة قبل تسليمها للعميل، وتحدد تعاملها المالي والمحاسبي تجـاه أنـواع الخصم، الـذي قد يحصل عليه المصرف من مورّد السلعة، سواء كان خصماً نقـديـاً أو تجـاريـاً. وبـذلـك أصبحت بيـوع المـرابحـة ـ عمليًـا ـ هي الأسلوب الـرئيسي المستخدم في المصارف الإسلامية لما يتوافر فيها من موارد مالية.

وتقـوم المصـارف الإسلامية ـ من خلال بيوع المرابحة ـ بوظائف اقتصادية ايجابية، تتجـاوز ما تؤديـه حاليـاً المصارف التجارية التقليدية، خاصة في الدول النامية. إذ أن عقد المـرابحـة ـ على ما أوضحـه الباحث ـ يجعل دور المصرف غير مقتصر على التمويل فقط، بل يضيف إلى ذلك دوراً أكثر أهمية هو الدور التجاري. ونظراً لافتقار الأنظمة المصرفية في كثير من الدول الإسلامية، بل والنامية عموماً، إلى بيوتات مالية تقوم بتمويل عمليات البيع بالتقسيـط Consumer or Instalment Credit والتأجيـر Leasing والتأجيـر مع خيـار الشـراء Hire Purchase وتحمـل مخـاطر تلك العمليات نيابة عن الشركة البائعة، فقد أصبحت المصارف الإسـلاميـة تسـد هذه الفجـوة بقدر أو بآخر، دون فرض أسعار فائدة، وفق الأسلوب الربوي المتبع في المؤسسات المالية المعتادة.

خلاصة القول، أن عقود المرابحة ومرونة استخدامها بما يتناسب مع عمليات تداول السلع المتنوعة، وفي قطاعات متعددة داخل البلد وخارجه، قد مكن المصارف الإسلامية من استثمار معظم مواردها المالية وفق الشريعة الإسلامية، كما مكنها من أن تحقق إضافات ايجابية لأعمال النظام المصرفي، من أهمها:

١ ـ التفـاعـل مع أصحـاب العمل والمؤسسات الاقتصادية بصورة تفصيلية دقيقة، وعلى الأخصّ من ناحية: معرفة مصادر السلع، وأسعارها، والمتعاملين بها، وكلفة النقل، والتخـزين، والتأمين، والـرسـوم الجمـركيـة. بينمـا يقتصـر دور المصـرف التجاري التقليـدي على تقـديم التسهيـلات الائتمـانيـة على شكل حسابات الجاري مدين أو الاعتمادات المستندية.

٢ ـ تحمل مخاطر العمليات التجارية بدرجة تفوق ما تتحمله عادة المصارف التجارية، مما يساعد رجال الأعمال على تركيز جهودهم في تسويق السلعة، وادارة المبيعات للمستهلك، وتقديم خدمة أفضل لصيانتها بعد البيع.

٣ ـ توجه المصارف الإسلامية بعض عملياتها ـ من خلال عقود المرابحة ـ إلى مشاريع صغيرة أو عملية واحدة بعينها، وهي مجالات لا تلقى العناية نفسها من المصارف التجارية العادية. ومن المعلوم أن تطوير المشاريع الصغيرة يزداد أهمية في حالات الركود الاقتصادي، خاصة إذا أرادت الحكومة أن تتيح المجال للقطاع الخاص ليسهم في تنشيط الاقتصاد.

ويشير الأستاذ الباحث إلى ميل عدد من المصارف الإسلامية ـ من خلال اعداد عقود البيع وفق نماذج ثابتة ـ إلى تحميل العميل الآمر بالشراء أعباء غير متوازنة، مع التزامات المصرف في عقد المرابحة. وهذا يعني أن عدداً من المصارف الإسلامية قد أصبح يسعى إلى تخفيض احتمالات الضرر وحجم الكلفة التي يمكن أن تقع عليه، مقابل تحميلها للعميل حتى قبل أن يتم تسليم البضاعة، ومن الشروط المجحفة التي يضعها عدد من المصارف الإسلامية لعملائه:

١ ـ أن يتحمل العميل ـ منفرداً ـ الأضرار التي تلحق بالمصرف نتيجة لامتناع الأول عن تنفيذ عقد الوعد، علماً بأن هذا الالتزام يجب أن يكون على الطرفين كليهما.

٢ ـ قيام المصرف بابرام عقد البيع مع عقد الوعد عند تلقي طلب الشراء.

٣ ـ تحميل العميل المشتري مرابحة مبلغ التأمين على البضاعة خلال الشراء الأول.

٤ ـ النص على أن يتحمل العميل أيّة مصروفات أخرى غير واردة في بنود تكلفة العملية موضوع العقد، مما يثير شبهة حول ضرورة تحديد الثمن في عقد المرابحة ومعرفته.

ولا يخلو البحث من بعض النقاط التي ربما يثور حولها الجدل. فهل من الضروري أن يتم تسجيل العقار في بيوع المرابحة مرتين، فيتحمل المصرف ومن بعده العميل كلفة التسجيل مضاعفة؟. يرى الباحث أن ذلك ليس ضرورياً، مع أن عدداً من المصارف الإسلامية تسجل العقار مرتين. كما يرى الباحث أن توكيل المشتري في بيوع المرابحة،

وتحديد عدد من المصارف للربح بنسب ثابتة على جميع أنواع السلع تثير الشبهة، وتقترب من عمليات تقديم التسهيلات الائتمانية بفائدة، وهي التي تطبقها المصارف التجارية المعتادة.

وأكرر ـ في نهاية هذه الملاحظات ـ تقديري للأستاذ الدكتور محمد عبدالحليم عمر، وتهنئتي إيّاه على إعداد هذا البحث القيّم، وعرضه في صورة تتناول بالتفصيل جميع الخطوات التي يمر بها عقد المرابحة، مما يفيد القارىء، ويضيف إلى مكتبة الاقتصاد الإسلامي إضافة جديدة.

المناقشات

١ ـ الدكتور سامي حمود:

أُحب أن أوضح نقطة وردت في البحث، وهي أن سماحة الشيخ عبدالحميد السائح هو الذي أفتى بموضوع توزيع الربح في عمليات المرابحة في سنة واحدة، وفي الواقع لم تكن هذه الفتوى من سماحة الشيخ السائح وحده، بل كانت صادرة عن لجنة الفتوى الأردنية مجتمعة، وكان الشيخ السائح أحد أعضائها.

٢ ـ الشيخ عبدالحميد السائح:

أولاً: الرأي بالنسبة لموضوع تسجيل العقارات والسيارات ـ فيما إذا وقع في عقد المرابحة ـ أنه لا بد من التسجيل مرتين، وهذه الفتوى صدرت في الأردن للتعامل مع البنك الإسلامي الأردني، بناء على نص وارد في القوانين الأردنية، لأنه من حق ولي الأمر أن يقيد بعض المعاملات بقيود ليس فيها حرمة شرعية، حرصاً على مصلحة المتعاملين، حيث أنه من المحتمل أن تقع وفاة لأحد الطرفين في فترة ما بين العقدين، وفي هذه الحالة لا يعتبر نقل الملكية صحيحاً، وإنما يتوقف على التسجيل لدى دائرة السير أو دائرة الأراضي، وإذا لم يتم التسجيل، لا يقع نقل للملكية. ومن ناحية أخرى، فإن أسعار السيارات أو العقارات في تذبذب مستمر بين الارتفاع والانخفاض، ونحن في لجنة الافتاء، رأينا أن هذا القانون الذي قيد نقل الملكية قانون يتفق مع الشريعة.

ثانياً: بالنسبة لما ذكره الدكتور سامي، فإن المسألة في الحقيقة تتعلق برأيين عند فقهاء الحنفية، رأي للمتقدمين، وآخر للمتأخرين، ونحن عندما وضعنا قانون البنك الإسلامي الأردني، أخذنا برأي المتقدمين.

٣ ـ الأستاذ مصطفى الزرقاء:

أولاً: بالنسبة لموضوع التسجيل، أُريد أن أُبين أنه في عالم القانون عُرف طريقان في أمر التسجيل العقاري، هناك في القديم منذ العهد العثماني، نص على أن الملكية لا تنتقل إلا بالتسجيل، وفي العصور المتأخرة، بعد الاحتلال الفرنسي لسوريا ولبنان، فإن المعول عليه في القانون أن العقد غير المسجل يسري مفعوله بين الطرفين ويلزمهما، وهو كذلك في القانون المصري، ولكن لا يحتج به على الطرف الثالث إلا من تاريخ التسجيل. والقانون الأردني بقي على النظام القديم، وكنت أُفضّل السير على القانون الثاني الذي تسير عليه القوانين في مصر وسوريا، لأنه يقضي على كثير من قلة الأمانة وقلة الثقة، إذ أن كثيراً من الناس ـ في ظل القانون القديم، وفي ظل تقلب الأسعار ولا سيما الأراضي ـ يبيعون العقار ويأخذون العربون ويكتبون الصك، وفي اليوم التالي يعدلون ولا يردون العربون.

ثانياً: قال الدكتور تيسير يجب أن يتحمل الطرفان ما قد يقع بين شراء المصرف وإتمام البيع من ضرر. وأنا أقول إنه لا يجوز أن يتحمل العميل شيئاً، لأن المصرف بائع، ويجب على البائع أن يتحمل المخاطر كافةً.

٤ ـ السيد داتو الحاج مختار أحمد:

لاحظت من خلال التطبيق العملي أن البنك الإسلامي للتنمية في جدة مثلاً، لا يمتلك السلعة، خاصة إذا كان العميل في ماليزيا والبضاعة من الأردن مثلاً، إذ تتم عملية الشحن من الأردن إلى ماليزيا مباشرة، ويقوم العميل بتسديد القيمة مضافاً إليها نسبة عشرة في المئة بعد مدة معينة.

٥ ـ الأستاذ قيس ظبيان:

قضية السحب المؤجل الدفع لم يتعرض لها الباحث، فهل يحاسب عليه العميل من تاريخ تسديد السحب؟ أم تنتهي علاقة المصرف مع العميل بمجرد بيع السلعة؟.

٦ ـ الدكتور سامي حمود:

أولاً: ورد في بحث الدكتور محمد عبدالحليم عمر أن فرض مبلغ على العميل مقابل التأخير للضرر الذي قد يقع على المصرف أمر تجيزه الشريعة، وهذا لا أوافقه عليه، لأن معنى الحديث الذي يحتج به، وهو: «ليّ الواجد يحل عقوبته وعرضه» يعني الاجبار على الدفع، والعرض يعني التشهير بأنه لا يفي بالديون، والمدين إما أن يكون موسراً فيجبر، وإما أن يكون معسراً فينظر. وإذا لجأت المصارف الإسلامية إلى هذا الأسلوب من التعامل، فإنها تدخل في الربا من أبوابه الأولى، والذي أرجوه هو أن يراعي التشريع في البلاد الإسلامية الوضع الخاص بالمصارف الإسلامية، فيكون هناك إلزام عن طريق القضاء المستعجل، أو عن طريق الاجبار القانوني.

ثانياً: قول الباحث: إن المحاسبة في الأرباح لا تجوز إلا بنضّ المال، هذا جائز في المضاربة الفردية، أما في المضاربة الجماعية المشتركة التي تكون فيها العمليات في المصارف الإسلامية متداخلة لسنوات، فإن القول بالنض مستحيل عملياً، لأنه في هذه الحالة يتوجب على المصرف الإسلامي أن يقوم بعملية تصفية كاملة لجميع الديون التي على الناس جبراً. والمضاربة الفردية لها حكمها الذي ذكره الفقهاء، ونحن نقدره بكل الاحترام، أما المضاربة الجماعية، فهي ترتيب حديث، لها حكمها الحديث الذي أقره بعض العلماء وخالفه آخرون، ويجب علينا أن نقدر الحقيقة بقدرها.

٧ ـ الدكتور محمد عبدالحليم عمر:

أولاً: أنا لم أخالف سماحة الشيخ عبدالحميد السائح، وإنما أطرح رأيي بكل تواضع.

ثانياً: بالنسبة لعملية توقف العميل عن الدفع، أنا أوردت ما يتم في المصارف الإسلامية، وقد ذكرت المصدر الذي أخذت منه المعلومات، وهو هيئة الرقابة الشرعية لدار المال الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي.

ثالثاً: عندما قلت توزيع الأرباح بنض المال، لم أقصد أن أصفي الشركة، وإنما قصدت أن يوزع مقابل المال الذي نض، وما لم ينض يبقى ربحه محتجزاً لسنوات قادمة، فهو إجراء محاسبي.

البحث الخامس:

الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المرابحة والمضاربة

الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي

الجوانب القانونية لتطبيق عقدي
المرابحة والمضاربة

الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي*

القسم الأول: المرابحة:

مقدمة[1]:

يظهر نشاط البيوع من بين مجالات استثمار الأموال في المصارف الإسلامية. وقد شرع الله تعالى، إلى جانب بيع المساومة وبيع المزايدة والاستثمان، بيوعاً أخرى تقوم على الثقة بين المتبايعين، وهي التي يطلق الفقهاء عليها «بيوع الأمانة». ولها ثلاث صور:

١ - بيع التولية: وهو أن يتم عقد البيع بسعر الشراء نفسه أو التكلفة من دون زيادة أو نقص.

٢ - بيع الوضيعة: وفيه يتم عقد البيع بنقص معلوم عن سعر الشراء أو التكلفة.

٣ - بيع المرابحة: وفيه يتم عقد البيع بالتكلفة مضافاً إليها زيادة نسبة معلومة محددة أو مبلغ مقطوع، أو يتم البيع فيه بالنقد أو بالأجل.

فبيع المرابحة مبني على صدق البائع في الافصاح عن ثمن السلعة ومقدار ربحه

---

* كلية الحقوق، جامعة الزقازيق، جمهورية مصر العربية.

(١) فصّل في هذا الموضوع:

- الدكتور يوسف القرضاوي: بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية.
- الدكتور عبدالحميد البعلي: فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر.
- الدكتور الصديق الضرير: أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي.
- الدكتور محمود الناغي: إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل.
- الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية، الجزء الشرعي.

فيها، ولهذا اعتبرها الفقهاء من بيوع الأمانة، فالمشتري الأول يقوم بعملية الشراء الأولى، وهي منفصلة عن بيعها لغيره، وقد تمت العملية بعقد شرعي كامل ومنفصل عن عقد بيعه لها.

كما أن بيع المرابحة بيع حاضر، حيث إن البائع مالك للسلعة المباعة، ومن ثمّ فهو يستطيع التصرف فيها بالبيع للغير، وإلا اعتبر بيع ما لا يملك، وهو بيع محرَّم شرعاً.

وقد درجت المصارف الإسلامية على اتخاذ صيغة بيع المرابحة للآمر بالشراء على اعتبار أنها أُسلوب من الأساليب الشرعية للتمويل، وتتلخص هذه العملية في أن يتقدم العميل للمصرف طالباً منه شراء سلعة معينة، بالمواصفات التي يحددها، على أساس الوعد منه بشرائها مرابحة، وبالنسبة التي يتفق عليها، على أن يدفع الثمن مقسّطاً حسب امكانياته.

وهذه العملية مركَّبة من: وعد بالشراء، ووعد بالبيع، وبيع بالمرابحة. فهي ليست من قبيل بيع الانسان ما ليس عنده، لأن المصرف لا يعرض أن يبيع شيئاً، ولكنه يتلقى أمراً بالشراء، وهو لا يبيع حتى يملك ما هو مطلوب، ويعرضه على المشتري الآمر ليرى ما إذا كان مطابقاً للمواصفات التي طلبها أو لا، كما أن هذه العملية لا تنطوي على ربح ما لم يضمن، لأن المصرف قد اشترى هذه السلعة فأصبح مالكاً يتحمل تبعة الهلاك.

وقد ثار كثير من الجدل في الوعد بالشراء من جانب المشتري الآمر بالشراء، والوعد بالبيع من جانب المصرف، هل هو وعد ملزم أو لا؟.

ونودّ أن نشير إلى أن هذا الجزء من الدراسة يتضمن ثلاثة فصول:

الفصل الأول: ونشير فيه إلى الصعوبات القانونية التي تعترض تطبيق عقد المرابحة، ويتضمن هذا الفصل ثلاثة مباحث، وهي:

المبحث الأول: عن الوعد بالشراء أو بالبيع، أملزم أو لا؟.

المبحث الثاني: عن الملابسات القانونية لعقود المرابحة في إطار الممارسات العملية بين العميل والمصرف.

المبحث الثالث: عن المشاكل القانونية التي تتضمنها القوانين المصرفية.

الفصل الثاني: ونُلقي فيه الضوء على حق الضمان وموقف المصارف الإسلامية منه. وهذا الفصل يتضمن أربعة مباحث:

المبحث الأول: عن الضمان في اللغة، وعند الفقهاء، وفي القرآن الكريم.

المبحث الثاني: عن أقسام الضمان.

المبحث الثالث: عن الضمان في البيع وفي عقد المرابحة.

المبحث الرابع: عن العربون.

الفصل الثالث: ونشير فيه إلى التعويض، وهذا الفصل يتضمن أربعة مباحث، هي:

المبحث الأول: التعويض في الشريعة الإسلامية.

المبحث الثاني: التعويض في القانون المدني.

المبحث الثالث: تقدير التعويض والوقت الذي يجب فيه.

المبحث الرابع: ما يجري العمل به في المصارف الإسلامية.

الفصل الأول

الصعوبات القانونية التي

تعترض تطبيق عقد المرابحة

هنـاك عدد من الصعـوبات القانونية التي تعترض تطبيق عقد المرابحة في المصارف الإسلامية، وسوف نشير فيما يلي إلى أهم هذه الصعوبات:

المبحث الأول: الوعد بالشراء أو الوعد بالبيع، ملزم أو لا؟.

بيـع المـرابحـة للآمـر بالشـراء واحد من صيغ التمويل الحديثة التي ظهرت وطبقت بصـورة متطـورة لبيـع المـرابحـة، حيث لم تكن مطبقـة إلى وقت قريب[1]. ولهذا، فقد ثار الجدل حول ما إذا كان الوعد بالشراء أو بالبيع ملزماً أو لا؟.

وكمـا سبق أن أشـرنـا، فإنهـا ليست أكثـر من مواعـدة على البيع لأجل معلوم، بثمن محدد هو ثمن الشراء، مضافاً إليه ربح معلوم تزيد نسبته أو مقداره عادة كلما طال الأجل، ولكنه ثمن معلوم من أول الأمر.

ولقد أثار بعض الباحثين عدة اعتراضات حولها، حيث يرون أن هذه المعاملة ليست بيعـاً ولا شراء، وإنمـا هي حيلة لأخـذ الـربا، وأنه لم يقل أحد من الفقهاء بحلها، وأنها من بيوع «العينة» وهي محرمة، وأنها بيعتان في بيعة، وذلك منهي عنه، وأنها تدخل في بيع ما لا يملك، وهو ممنوع، وأن فيها إلزاماً بالوعد، وهو إيجاب لما لم يوجبه الله تعالى، وتقييد لما أطلقه[2].

---

(١) الدكتور سامي حسن حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية: ٤٨٠-٤٨١.

(٢) فصـل هذا والـرد على القـائلين به الـدكتـور يوسف القـرضـاوي، بيـع المـرابحـة للآمر بالشراء: ٣٧، والدكتور عبدالحميد البعلي، فقه المرابحة.

ولقد أجاب أكثر من فقيه وعالم وهيئات شرعية على هذه الادعاءات وفنّدوها، بل اتخذت المؤتمرات العلمية عدة قرارات بشأنها، وأوضحت هذه الردود عدم صحة الاعتراضات الموجهة إليها. ونشير بايجاز إلى بعض هذه الردود فيما يلي:

أما القول باعتبار هذه الصورة من قبيل الربا، فإنّ من ينظر إلى بيع الأجل أو التقسيط لا يجد فيهما شيئاً من الربا وشبهته، لأن الزيادة في بيع الأجل والتقسيط ليست خالية من عوض، بل هي في مقابلة العين المبيعة، وكما أن هذا البيع يفرق عن الربا بأنه إذا حل الأجل ولم يؤد الثمن، فإنه لا زيادة عليه ولا مؤاخذة إن كان معسراً، بل يمهل حتى يوسر لقوله تعالى: ﴿وإن كان ذو عسرة فنظرة إلى ميسرة وأن تصدقوا خير لكم إن كنتم تعلمون﴾[1]. وإن تأخر بغير عذر فهو ظالم يستحق العقوبة، كما في حديث رسول الله ﷺ: «مطل الغنى ظلم»[2].

وحديث: «ليُّ الواجد يحل عرضه وعقوبته»[3]. وعلى ذلك، يستطيع البنك الإسلامي، أن يحصل على التعويض عن الضرر الفعلي الذي لحقه، وذلك استناداً إلى حديث: «لا ضرر ولا ضرار»[4].

وقد جاء في الحديث الصحيح عن عائشة رضي الله عنها أنها قالت: «اشترى رسول الله من يهودي طعاماً بنسيئة ورهنه درعا له من حديد».

أما بخصوص اعتبار هذا البيع يدخل في النهي عن بيعتين في بيعة، فإن بيع الأجل بثمن أكبر من ثمن النقد أو الحال لا يدخل مطلقاً ضمن حديث بيعتين في بيعة. حيث أن

---

(١) البقرة: ٢٨٠.

(٢) رواه أصحاب الكتب الستة عن أبي هريرة، ورواه أحمد والترمذي عن ابن عمر. الشوكاني، فتح القدير: ٥/ ٥٢٣.

(٣) رواه أحمد وأبو داود والنسائي وابن ماجه وابن حبّان والحاكم والبيهقي من حديث عمرو بن الشريد عن أبيه، وعلّقه البخاري.

(٤) رواه أحمد وابن ماجه عن ابن عباس.

البيـع عقـد والعقـد يتم بالايجـاب والقبول أوما يقوم مقامهما. وهذا معنى قوله تعالى: ﴿يا أيهـا الـذين آمنـوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل إلا أن تكون تجارة عن تراض منكم﴾ [1]. وأن هذا البيـع لم يتم إلا بعقـد واحـد وبيـع واحـد، اما ثمن النقد أوثمن الأجل وهوبذلك يخرج عن نطاق النهي عن بيعتين في بيعة.

أما عن القول بأنها عبارة عن بيع الشخص ما ليس عنده، فإنه من المعروف أن البنك لا يعـرض أن يبيـع شيئـاً ولكنه يتلقى أمراً بالشراء. ولا يبيع البنك حتى يملك ما هومطلوب ويعرضه على الآمر بالشراء ليرى ما إذا كان مطابقاً للمواصفات.

أما الآراء الأخرى والتي ترى أن الوعد ملزم فإنها تستند في ذلك إلى أن الوفاء بالوعد واجب ديانة وذلك استناداً إلى الآيات القرآنية. قال تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا لم تقولون ما لا تفعلون.كبر مقتاً عند الله أن تقولوا ما لا تفعلون﴾ [2]. ومن هذه الآية نجد عبارة «كبر مقتاً عند الله» تعطي دلالة على أنه كبيرة وليس مجرد حرام [3].

وفي آية أخرى يقول الله تعالى: ﴿فأعقبهم نفاقاً في قلوبهم إلى يوم يلقونه بما أخلفوا الله ما وعـدوه وبمـا كانـوا يكـذبـون﴾ [4]. ومن هذه الآيـة الكـريمة يتضح لنا أنه سبحانه ذم المنافقين، وأن نفاقهم كان بسبب إخلافهم الوعد مع الله. وقياساً على ذلك إخلاف الوعد مع النـاس. حيث لا فرق في أصـل الحـرمـة بين الأمرين. كما أن نكث العهد محرم سواء أكان مع الله أم مع الناس [5].

وفي آيـة أخـرى قال تعـالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا أوفوا بالعقود﴾ [6]، وعندما أثنى الله

---

(١) النساء: ٢٩.

(٢) الصف: ٢-٣.

(٣) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء: ٩١.

(٤) التوبة: ٧٧.

(٥) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء: ٩١.

(٦) المائدة: ١.

تعالى على نبيه إسماعيل قال: ﴿إنه كان صادق الوعد﴾[1].

وفي الأحـاديث النبـوية كثير من هذه الدلالات الواضحة. ففي الحديث الصحيح المتفق عليــه من روايـة أبي هريـرة، قول رسـول الله ﷺ: «آيـة المنـافق ثلاث: إذا حدَّث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا أئتمن خان»[2].

وفي حديث عبدالله بن عمر وهو حديث صحيح، قال رسول الله ﷺ: «أربع من كن فيه كان منافقاً خالصاً، ومن كانت فيه خصلة منهن كانت فيه خصلة من النفاق حتى يدعها. إذا حدَّث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا عاهد غدر، وإذا خاصم فجر»[3].

وكـذلـك ما روي عن بعض الفقهـاء من المسلمين عن الزام الوعد. فمنهم من روى عن ابن شبرمة فيما نقله عن ابن حزم حيث قال: (الوعد كله لازم، ويقضى به على الواعد ويجبر)[4].

هذا، إضافة إلى كثير من آراء جماعة من السلف في وجوب الوفاء بالوعد[5].

وإذا ما رجعنـا إلى مؤتمـرات المصـارف الإسـلامية، وكذلك لرأي البنوك الإسلامية القائمة على التطبيق الفعلي، نجد موقفها فيما سيأتي:

— مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي:

جاءت توصية مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي على النحو التالي:

يرى المـؤتمـر أن هذا التعـامـل يتضمن وعـداً من عميل المصرف بالشراء في حدود

(١) مريم: ٥٤.
(٢) رواه البخاري في كتاب الايمان، باب علامة المنافق.
(٣) رواه البخاري ومسلم.
(٤) ابن حزم، المحلى: ٨/ ١١٢٥.
(٥) فصل ذلك يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء: ٩٤ وما بعدها.

الشروط المنوّه عنها، ووعداً آخر من المصرف باتمام هذا البيع بعد الشراء طبقاً للشروط ذاتها.

إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً، طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانة، طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى. وما يلزم ديانة، يمكن الالزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه[1].

ولكن هناك من يرى أن هذه التوصية قد جانبها الصواب، من حيث إن العميل الواعد ملزم بالشراء على المذاهب الأربعة، ويرى أصحاب هذا الرأي أن الإمام الشافعي في «الأم» يرى أن الواعد بالشراء ليس ملزماً وإنما مخيَّر في ذلك[2].

وهناك من يرى كذلك أن توصية المؤتمر المذكور فيها من الاجمال ما لا يؤخذ به على اطلاقه، إذ لا خلاف أن الوعد مستحب ولكنهم اختلفوا في وجوب الوفاء بالوعد. فالجمهور يرى أن الوفاء بالوعد غير واجب خلافاً للحنفية والمشهور الراجح عند المالكية وابن شبرمة وابن العربي.

وقد جاء في كتاب «الأم» للشافعي ما يؤيد رأي جمهور الفقهاء فيما يتعلق بالوعد، من أن طالب الشراء ليس ملزماً بالشراء، وإنما هو بالخيار في ذلك[3].

— مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني بالكويت:

وتقرر في مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني الذي عقد بالكويت في مارس ١٩٨٣م أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الموعد السابق هو أمر جائز شرعاً، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على المصرف الإسلامي، إضافة إلى تبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي.

---

(١) مؤتمر المصرف الإسلامي بدبي: ١٤.

(٢) موسوعة البنوك الإسلامية: ٥/ ٣٣٢.

(٣) عبدالحميد البعلي، فقه المرابحة: ٨١.

وأما بالنسبة للوعد وكونه ملزماً للآمر أو المصرف أوكليهما، فإن الأخذ بالالزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، والأخذ بالالزام أمر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام، وفق ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه[1].

— بنك فيصل الإسلامي السوداني:

جرى العمل في بنك فيصل الإسلامي السوداني على أن الوعد ملزم للبنك وغير ملزم للآمر بالشراء، فهو بالخيار عندما يعرض البنك عليه السلعة. فإن شاء اشتراها وإن شاء تركها. أما البنك فهو ملزم ببيع السلعة للآمر بالشراء إذا رغب فيها. ويبرر البنك موقفه هذا بأن ذلك أولى وأبعد عن الشبهة، لأن اعتبار الوعد ملزماً للطرفين ـ العميل بالشراء، والبنك بالبيع ـ يجعل هذه المعاملة في حقيقتها عقد بيع مرابحة قبل تملك البنك للسلعة. ولا يغير من هذه الحقيقة كون البنك والعميل ينشئان عقد بيع من جديد بعد وصول السلعة ما دام كل واحد منهما ملزماً بانشائه على الصورة التي تم الوعد بها[2].

— بيت التمويل الكويتي:

أصدر فضيلة مستشار بيت التمويل الكويتي فتوى جاء فيها: «إن ما صدر من طالب الشراء يعتبر وعداً، ونظراً لأن الأئمة قد اختلفوا في هذا الوعد هل هو ملزم أم لا؟، فإني أميل إلى الأخذ برأي ابن شبرمة ـ رضي الله عنه ـ الذي يقول: (إن كل وعد بالتزام لا يحل حراماً ولا يحرم حلالاً، يكون وعداً ملزماً قضاءً وديانة)، وهذا ما تشهد له ظواهر النصوص القرآنية والأحاديث النبوية، والأخذ بهذا المذهب أيسر على الناس، والعمل به يضبط المعاملات، لهذا ليس هناك مانع من تنفيذ مثل هذا الشرط[3].

---

(1) مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني، الكويت: جمادى الثانية ١٤٠٣هـ مارس/ آذار ١٩٨٣م.

(2) الصديق الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ٢٤ـ٢٥. وقد وجد الباحث المذكور في أقوال المتقدمين من الفقهاء صورة التعامل شبيهة.

(3) فتاوى بيت التمويل الكويتي: ١/ ١٦.

— ندوة البركة بالمدينة المنورة:

جاء في الفتـاوى الصـادرة عن ندوة البركة للاقتصاد الإسلامي، وقد عقدت بالمدينة المنـورة، أن المشـاركين يقررون أن المواعدة على بيع المرابحة للآمر بالشراء بعد تملك السلعة المشتراة وحيازتها، ثم بيعها لمن أمر بشرائها بالربح المذكور في الوعد السابق، هو أمـر جائـز شرعاً، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على المصرف الإسلامي، إضافة إلى تبعة الرد في ما يستوجب الرد.

وأمـا بالنسبـة للوعـد وكـونه ملزماً للآمر أو للمصرف أو كليهما، فإن الأخذ بالالزام هو الأحفـظ لمصلحـة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة المصرف والعميل، وأن الأخـذ بالالـزام أمـر مقبول شرعاً، وكل مصرف مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه[1].

— الوعد بين الشريعة والقوانين المدنية الوضعية:

أشرنا ـ فيما سبق ـ إلى الاتجاه الشرعي لمدى الالزام بالوعد، ثم ألقينا الضوء على مؤتمـرات المصـارف الإسلامية، ثم وضحنا ما يسير العمل عليه في المصارف الإسلامية. ولا يتبقى لدينـا سوى أن نعـرف موقف القـوانين المـدنيـة الوضعية من مدى الالزام بالوعد، ولهـذا سوف نشيـر فيمـا يلي إلى الـوعـد في القـانون المدني الأردني، وكذلك في القانون المـدني المصـري، وبعض القـوانين العـربيـة الأخرى لنرى موقف هذه القوانين من الوعد وهل هو ملزم أم غير ملزم؟.

(أ) القانون المدني الأردني:

ينص القـانـون المـدني الأردني في المـادة ١٠٦ منه على أن الوعد الصادر عن الآمر بالشـراء ملزم. كمـا تنص المـادة ١٠٥ على أن الاتفـاق الـذي يتعهـد بمـوجبـه كل من المتعاقدين أو أحدهما بابرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد ابرامه[2].

---

(١) مجلة البنوك الإسلامية، العدد ٣٥: ص٦٨.

(٢) البنك الإسلامي الأردني، الفتاوى الشرعية: ١/ ٤٨.

ومن نص المادة ١٠٦ نلاحظ أن القانون الأردني قد قرر صراحة أن الوعد ملزم للآمر بالشراء وهذه أول حالة نجدها في القوانين الوضعية تنص صراحة وبوضوح. وذلك يرجع إلى أن القانون المدني الأردني حديث وقد استطاع المشرعون أن يلموا بالمعاملات الإسلامية الجديدة كلها، وهي التي ظهرت وبرزت بعد انتشار المصارف الإسلامية، ومنها عقد المرابحة للآمر بالشراء، ومدى الالزام بالوعد.

(ب) القانون المدني المصري:

يرى القانون المدني المصري أن الوعد بالتعاقد ـ من أي من الجانبين ـ عقد كامل، لا مجرد إيجاب، ولكنه عقد تمهيدي (وليس نهائياً)[١]. وهذا يعني أن الوعد بالتعاقد وسط بين مجرد الايجاب والتعاقد النهائي. فالواعد بالبيع ـ مثلاً ـ قد التزم بأن يبيع الشيء الموعود ببيعه إذا أبدى الطرف الآخر رغبته في الشراء، وهذا أكثر من ايجاب، لأن القبول اقترن به، فهو عقد كامل. ولكن الايجاب والقبول كليهما، لم ينصبّا إلا على مجرد الوعد بالبيع، ولذلك يكون الوعد بالتعاقد مرحلة دون التعاقد النهائي.

وتنص الفقرة الأولى من المادة ١٠١ من القانون المدني المصري (وكذلك المادة ٢/١٠٢ من القانون المدني السوري، والمادة ٢/١٠١ من القانون المدني الليبي، والمادة ٢/٩١ من القانون المدني العراقي) على أن: «الاتفاق الذي يعد بموجبه كلا المتعاقدين أو أحدهما بابرام عقد معين في المستقبل لا ينعقد إلا إذا عينت جميع المسائل الجوهرية للعقد المراد ابرامه والمدة التي يجب ابرامه فيها»[٢]. ذلك لأن الوعد بالتعاقد خطوة نحو التعاقد النهائي، فوجب أن يكون الطريق مهيأ لابرام العقد النهائي بمجرد ظهور رغبة الموعود له. ولما كان الوعد بمثابة خطوة نحو العقد النهائي كما سبق القول، فإن شروط هذا العقد من حيث الانعقاد والصحة تكون بوجه عام مطلوبة في عقد الوعد ذاته[٣].

وإذا انعقد الوعد صحيحاً فإن الأثر الذي يترتب عليه يجب أن نميز فيه بين مرحلتين يفصل بينهما ظهور رغبة الموعود له في التعاقد النهائي.

---

(١) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٥.

(٢) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٦.

(٣) مثل الأهلية وعيوب الارادة ومشروعية المحل والسبب. عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٧.

ففي المرحلة الأولى التي تسبق ظهور الرغبة لا يكسب الوعد الموعود له إلا حقوقاً شخصية حتى ولو كان من شأن التعاقد النهائي أن ينقل حقاً عينياً، كما هو الحال في البيع. فإذا كان العقد الموعود بابرامه عقد بيع فإن الموعود له بالبيع لا يكسب إلا حقاً شخصياً في ذمة الواعد ولا ينتقل إليه ملكية الشيء الموعود ببيعه. فيبقى الواعد مالكاً للشيء وله أن يتصرف فيه إلى وقت التعاقد النهائي، ويسري تصرفه في حق الموعود له. فإذا باع العين فليس للموعود له إلا الرجوع بتعويض على الواعد[1]. وإذا هلك الشيء بسبب أجنبي تحمل الواعد تبعة هلاكه، لا لأنه لم يسلمه إلى المتعاقد الآخر فحسب، كما في العقد النهائي، بل لأنه لا يزال المالك له أيضاً[2].

وتحل المرحلة الثانية بظهور رغبة الموعود له في إبرام العقد الموعود به خلال المدة المتفق عليها. فإذا لم تظهر هذه الرغبة قبل انقضاء المدة، سقط الوعد بالتعاقد[3]، أما إذا ظهرت صراحة[4]، أو ضمناً كأن يتصرف الموعود له في الشيء الموعود ببيعه إياه، فإن التعاقد النهائي يتم بمجرد ظهور هذه الرغبة، ولا حاجة لرضاء جديد من الواعد[5]، ويعتبر التعاقد النهائي قد تم من وقت ظهور الرغبة، لا من وقت الوعد.

وإذا اقتضى ابرام العقد النهائي تدخلاً شخصياً من الواعد، كما إذا كان العقد بيعاً واقعاً على عقار، ولزم التصديق على إمضاء البائع تمهيداً للتسجيل، فامتنع البائع عن ذلك، جاز استصدار حكم ضده، وقام الحكم متى حاز قوة الأمر المقضي مقام عقد البيع.

---

(١) فإذا كانت العين عقاراً وجب تسجيل البيع، حتى يسري في حق الموعود له عند إظهار رغبته في الشراء. عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٨٨.

(٢) حكم محكمة النقض، مدني ١٣ يناير ١٩٣٨م، مجموعة ٢، رقم ٨٤، ص٢٤٠.

(٣) قضت محكمة النقض بأن الوعد بالبيع يسقط من تلقاء نفسه بلا إنذار ولا تنبيه إذا انقضى الأجل دون أن يظهر الموعود له رغبته في الشراء، ذلك أن الموعود له لم يلتزم بشيء، بل كان له الخيار إن شاء قبل إيجاب الواعد ودفع الثمن خلال الأجل المتفق عليه، وإن شاء تحلل من الاتفاق من غير أية مسؤولية عليه.
نقض مدني ٦ مايو ١٩٥٤م، مجموعة أحكام النقض ٥، رقم ١٢٤، ص٨٣٤.

(٤) وذهاب الموعود له قبل نهاية الأجل إلى محل إقامة الواعد ومقابلة ابنه، وإبداء رغبته في الشراء، واستعداده لدفع الثمن، يعتبر قرينة على علم الواعد بالقبول، ويقع على عاتقه عبء نفي هذه القرينة.
نقض مدني ٦ مايو ١٩٥٤م، مجموعة أحكام النقض ٦، رقم ١٢٤، ص٨٣٤ وهو الحكم المشار إليه سابقاً.

(٥) نقض مدني ١٤ مايو ١٩٤٢م، مجموعة ٣، رقم ١٥٤، ص٤٣٠.

فإذا سجل نقلت ملكية العقار إلى المشتري، وهذه الأحكام نص عليها القانون المدني صراحة في المادة ١٠٢ مدني ـ وكذلك نصت المادة ١٠٣ من القانون المدني السوري، والمادة ١٠٢ من القانون المدني الليبي ـ حيث تقول: (إذا وعد شخص بابرام عقد ثم نكل، وقاضاه المتعاقد الآخر طالباً تنفيذ الوعد، وكانت الشروط اللازمة لتمام العقد ـ خاصة ما يتعلق منها بالشكل ـ متوافرة، قام الحكم ـ متى حاز قوّة الأمر المقضي به ـ مقام العقد).

ويتضح لنا ـ مما سبق ـ أن هناك عدة آراء حول الالزام بالوعد. فمن الناس من يرى أن الوعد ملزم، ومنهم من لا يرى ذلك، وآخرون يرون أن الوفاء بالوعد ملزم ديانة، وآخرون يرونه ـ أي الوفاء بالوعد ـ ملزماً قضاء، هذا من وجهة نظر الفقهاء الشرعيين، أما من وجهة نظر القوانين المدنية الوضعية، فنجد أن القانون المدني الأردني قد نص صراحة في المادة ١٠٦ منه على أن الوعد الصادر عن الآمر بالشراء ملزم. وينفرد هذا القانون بهذا النص الصريح نظراً لحداثة هذا القانون. ومن ثم استطاع أن يدرج فيه نصاً صريحاً لهذه الواقعة الحديثة أيضاً وهي بيع المرابحة للآمر بالشراء ومدى التزام الآمر بالشراء بالوعد.

وقد نصّ القانون المدني المصري ـ ومعه أيضاً القانون السوري والقانون الليبي والقانون العراقي ـ على أن الوعد بالتعاقد عبارة عن عقد كامل لا مجرد ايجاب، ولكنه عقد تمهيدي لا عقد نهائي. فهو خطوة نحو التعاقد النهائي، ومن الواجب أن يكون الطريق مهيأ لإبرام العقد النهائي بمجرد ظهور رغبة الموعود له، فإذا كان العقد الموعود بابرامه عقد بيع، فإن الموعود له بالبيع لا يكسب إلا حقاً شخصياً في ذمة الواعد ولا تنتقل إليه ملكية الشيء الموعود ببيعه. وإذا هلك الشيء المبيع تحمل الواعد تبعة هلاكه، لا لأنه لم يسلمه إلى المتعاقد الآخر (المشتري) فحسب كما في العقد النهائي، بل لأنه لا يزال المالك له أيضاً.

ومن روح نص القانون المدني المصري ـ وكذلك القوانين العربية سالفة الذكر ـ نجد أن الوعد بالتعاقد عقد كامل لا مجرد ايجاب، وهو خطوة نحو التعاقد النهائي، ومن ثم ففيه شيء من الالزام للواعد. حيث أنه في حالة نكوله عن تنفيذ الوعد يحق للطرف الآخر مقاضاته طالباً التنفيذ. ومتى كانت الشروط اللازمة لتمام العقد متوافرة قام الحكم متى حاز

قوة الأمر المقضي به مقام العقد. ومن ثم لا حاجة لابرام العقد النهائي. لأن الحكم قام مقامه.

أما بالنسبة للبنوك الإسلامية، فنجد أن العمل يسير في معظمها على أن الوعد بالشراء ملزم للواعد، وذلك عدا القليل منها حيث يرون أن الوعد بالشراء غير ملزم للمشتري وأن له الخيار، مع الزام البنك بالوعد.

ونحن نختار الرأي الذي يرى أن الوفاء بالوعد ملزم لكل من المصرف والمشتري الآمر بالشراء، من حيث إنه ملزم قضاءً طبقاً لأحكام المذهب المالكي، وملزم للطرفين ديانةً طبقاً لأحكام المذاهب الأخرى[1]، وما يلزم ديانة يمكن الالزام به قضاءً إذا اقتضت المصلحة ذلك، وأمكن للقضاء التدخل فيه، وذلك هو الصالح العام للطرفين كليهما، وكذلك لاستقرار المعاملات والمحافظة على المؤسسات المالية الإسلامية.

المبحث الثاني: الملابسات القانونية لعقد المرابحة في اطار الممارسات العملية بين العميل والمصرف:

من شأن المصرف الإسلامي ـ أي مصرف ـ أن يقوم بطبع نماذج خاصة بطلبات الشراء والوعد بالشراء وعقد البيع بالمرابحة، وقد لاحظنا في هذه النماذج ما يلي[2]:

(أ) الضوابط القانونية لتشكيل هيئة التحكيم:

أسند عدد من المصارف الإسلامية إلى القضاء الوطني في دولته أمر الاختصاص في فض المنازعات بين المصرف وعملائه[3]، بينما نجد عدداً آخر منها قد أسند ذلك إلى محكّمين ملتزمين بالشريعة الإسلامية، يتم اختيارهم على الوجه التالي:

---

(١) أشار عدد من الباحثين إلى أن الإمام الشافعي في كتاب «الأم» يرى أن الواعد بالشراء ليس ملزماً، وإنما هو مخير في ذلك. الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية: ٥/ ٣٣٢.

(٢) هذه الملاحظات تشمل نماذج أربعة بنوك، وهو ما أمكنني الحصول عليه، وهي: بنك فيصل الإسلامي المصري، المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، بيت التمويل الكويتي، بنك قطر الإسلامي.

(٣) بيت التمويل الكويتي، بنك قطر الإسلامي.

١ ـ حكم يختاره الطرف الأول.
٢ ـ حكم يختاره الطرف الثاني.
٣ ـ حكم مرجّح يختاره الطرفان.

وإذا لم يقم الطرف الثاني باختيار الحكم المرجح، أو اختلفا في اختياره، اختارت هيئة الرقابة الشرعية بالمصرف الحكم المرجح. ويتم الفصل في النزاع وفقاً للقوانين والأعراف التجارية السائدة في الدولة، وبما لا يتعارض مع أحكام الشريعة الإسلامية، ويكون حكمهم نهائياً وملزماً للطرفين[١].

ويلاحظ أن تشكيل هيئة المحكمين قد اختلف في عدد من المصارف عن المصارف الأخرى. ففي أحد هذه المصارف تبين أن تشكيل هيئة المحكمين من ثلاثة يختار كل طرف محكماً عنه ويكون رئيس الهيئة شخصاً معيناً حدد بالإسم مسبقاً بمعرفة المصرف، ونص في عقد البيع على أنه إذا لم يقم أي من الطرفين باختيار محكمه خلال خمسة عشر يوماً من اخطاره بذلك من الطرف الآخر، يتولى رئيس الهيئة (السابق تحديده بالاسم) التحكيم وحده. كما نص على أن هيئة المحكمين تفصل في النزاع بحكم نهائي[٢].

وإذا ما رجعنا إلى قانون المرافعات المصري نجد أن المادة ٤١٢ منه تنص على أنه يترتب على الاتفاق على التحكيم ـ أياً كانت صورته ـ أثران هامان:

أثر ايجابي هو الحق في الالتجاء إلى التحكيم، وأثر سلبي هو منع قضاء الدولة من نظر المنازعة محل التحكيم، على أنه إذا حكم ببطلان الاتفاق على التحكيم عاد لطرفيه الحق في الالتجاء إلى قضاء الدولة.

ويمكن الطعن في حكم المحكمين بالبطلان طبقاً لنص المادة ٥١٢ من قانون المرافعات، وذلك في حالات محددة نصت عليها تلك المادة، وهي:

---

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري، البند العاشر من الوعد بالشراء.

(٢) المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، الفقرة السادسة من عقد الوعد بالشراء، والفقرة السابعة من عقد البيع بالمرابحة.

١ ـ إذا كان قد صدر حكم المحكمين دون وجود شرط تحكيم، أو استند إلى وثيقة باطلة، أو شرط باطل، أو صدر في غير حدود النزاع الذي اتفق على التحكيم بشأنه.

٢ ـ إذا صدر من محكمين لم يتفق عليهم الخصوم.

٣ ـ إذا كان حكم المحكمين غير مسبب أو لم يوقع عليه، أو وجود بطلان في الاجراءات أثر في الحكم.

ويتضح لنا مما سبق، مدى السلطة القانونية والحصانة القضائية التي تناط بنظام التحكيم. ولهذا، فقد جرى العرف والعمل على أن تشكل هيئة التحكيم من ثلاثة محكمين على الأقل، يتم اختيار أحدهم بمعرفة الطرف الأول، والثاني بمعرفة الطرف الثاني. أما المحكم المرجح فيختار بمعرفة الطرفين. وفي حالة اختلافهما أو تقاعس الطرف الثاني عن اختياره، تقوم هيئة الرقابة الشرعية باختياره. وهذه الاجراءات كلها من أجل كفالة الحياد التام لهيئة التحكيم. نظراً لأن حكمها نهائي وملزم للطرفين ولا يستطيع أي من الطرفين ـ طبقاً لنص القانون المصري ـ اللجوء إلى القضاء إلا في اطار ظروف وأسباب محددة ـ نصت عليها المادة ٥١٢ ـ يصعب تحقيقها.

أما أن يحدد الحكم المرجح بالاسم مسبقاً من المصرف ويرأس هيئة التحكيم، ويحكم في النزاع بمفرده في حالة عدم قيام أي من الطرفين باختيار محكمه خلال خمسة عشر يوماً من اخطاره بذلك، فهذا يخالف العرف وما جرى عليه العمل بشأن التحكيم.

(ب) الموقف القانوني لناقل البضاعة:

ورد في أحد نماذج الوعد بالشراء أن الناقل للبضاعة يعتبر بصفته وكيلاً عاماً للشحن، وكيلاً لطرفي العقد باستلام البضاعة من وقت تحميلها من على ظهر الباخرة من قبل المصدر في ميناء الشحن وحتى ميناء الوصول[1].

ونحن نرى أن هذا النص قد جعل من ناقل البضاعة بصفته وكيلاً عاماً للشحن وكيلاً للبائع، فهذا صحيح، حيث إنه مكلف من قبله بالقيام بعملية الشحن.

---

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري، البند الثالث من نموذج الوعد بالشراء.

أما أن نجعله أيضاً وكيلاً عن المشتري باستلام البضاعة فهذا غير صحيح قانوناً، نظراً لأن البضاعة حتى تلك اللحظة لم تدخل في ملكية المشتري فعلاً أومستندياً، حيث إنها ما زالت في الخارج. كما أنها لم تدخل بعد في حوزة البنك فعلياً. وأنه ـ طبقاً لقواعد عقد البيع بالمرابحة للآمر بالشراء ـ يشترط في عقد البيع بالمرابحة للآمر بالشراء تملك البنك للسلعة المباعة، وهذا التملك إما بدخولها لمخازنه، أوحصوله على مستندات الشحن الخاصة بها وهذا غير متوافر. وحتى ولو توافرت شروط الملكية للمصرف، فإنه إذا حدث تلف أيًّا كان أو هلاك للبضاعة، فإن المصرف يتحمل هذه الخسارة كلية ولا يتحمل الآمر بالشراء شيئاً منها، فكيف يكون الناقل للبضاعة وكيلاً له باستلامها وهو ـ أي الآمر بالشراء لم يتملكها بعد.

(جـ) الوضع القانوني لرهن البضاعة المباعة ضماناً لحق الطرف الأول:

ورد بأحد عقود البيع بالمرابحة التزام الطرف الثاني بأن البضاعة ملكه موضوع هذا العقد مرهونة رهناً تأمينياً لصالح الطرف الأول حتى استيفائه لكامل الثمن المتفق عليه، وله عليها حق امتياز البائع[1].

ونود أن نشير هنا إلى أن الرهن من التأمينات العينية الخاصة التي يقدمها المدين للدائن ضماناً للدين، وهو نوعان: رهن حيازي، ورهن رسمي.

والرهن الحيازي يقتضي نقل حيازة المال المرهون من يد المدين «الراهن» إلى يد الدائن «المرتهن» ويكون للدائن الحق في أن يحبسه حتى يستوفي حقه. وهو يرد على العقار والمنقول.

أما الرهن الرسمي فإنه يرتب للدائن حقاً عينياً على المال المرهون دون أن تنتقل حيازة هذا المال إلى يد الدائن، بل تبقى حيازته في يد المدين الراهن، وهو لا يرد إلا على العقار دون المنقول، فهو الذي يمكن رهنه رهناً رسمياً.

والرهن بنوعيه، يعتبر من الحقوق العينية التبعية. بمعنى أن الرهن الذي يقوم ضماناً للقرض يتبع القرض من حيث وجوده وعدمه، ومن حيث صحته وبطلانه، وينقضي الرهن

(١) المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، البند السادس من عقد البيع بالمرابحة.

حتماً بانقضاء الدين. كما أن الرهن بنوعيه يخول للدائن ميزتي التقدم والتتبع. فميزة التقدم تخول للدائن اقتضاء حقه من المال المرهون متقدماً على سائر الدائنين العاديين، ومتقدماً على الدائنين المرتهنين التالين له في مرتبة الرهن. وميزة التتبع تخوّل الدائن اقتضاء حقه من المال المرهون تحت أي يد تكون ملكية المال المرهون قد انتقلت من المدين إلى الغير (كالمشتري مثلاً) ويستطيع الدائن المرتهن التنفيذ على المال المرهون تحت يد من انتقلت إليه ملكيته واقتضاء حقه منه[1]. والرهن بنوعيه مصدره العقد. حيث ينشأ كل منهما بموجب عقد.

والسؤال هنا، هل يجوز للمصرف الإسلامي رهن السلع المشتراة من البنك في عقد المرابحة للآمر بالشراء ضماناً لما عليه من أقساط؟ أي هل يمكن للعميل أن يقوم برهن السلعة المشتراة ضماناً للأقساط المتبقية عليه من الثمن على أن يأخذ من السلعة ما يقوم بسداد ثمنه؟ وذلك نظراً لأن العميل سوف لا يقوم بدفع الثمن جميعه، بل سيدفع جزءاً ويقسط الباقي من الثمن على أقساط وليس هناك ما يضمن العميل لدى البنك في باقي الثمن.

وقد عرض هذا الموضوع على هيئة الرقابة الشرعية بأحد البنوك الإسلامية فرأت بأنه طبقاً لما جاء في مذهب الإمام مالك يجوز الرهن في دين أو في بيع ما لم يكن الرهن في البيع وسيلة للتأخير، فيصبح الرهن في هذه الحالة وسيلة إلى الربا فيحرم[2]. وقد رأت الهيئة عدم الموافقة على ما جاء في الموضوع من رهن السلعة ضماناً للثمن بعداً عن الشبهات، ويمكن للعميل أن يقدم أي ضمان آخر.

على أن المسؤولين بالمصرف الإسلامي يرون أن تطبيق هذه الفتوى يترتب عليها عدة نتائج هي:

١ - تعطيل سياسة المصرف الرامية إلى التعامل مع صغار العملاء الذين لا يملكون ضمانات عقارية والذين يحتاجون إلى مساندة المصارف الإسلامية لهم. وتشجيع

---

(١) الموسوعة العلمية للبنوك الإسلامية: ٥/ ٢٤٠.

(٢) بنك فيصل الإسلامي المصري، الهيئة الشرعية، ومصدرها كتاب ابن عبدالسلام التسولي: البهجة في شرح التحفة، جـ٢: كتاب الرهن.

الشباب الذين يمتلكون الخبرة على اقتحام مجالات الأعمال، بالاضافة إلى توسيع قاعدة التعامل مع صغار العملاء، حتى يكون للمصرف أثر ملموس في الحياة الاقتصادية للبلاد.

٢ ـ أن المصرف قد يضطر إلى رهن بعض السلع الراكدة أو الآلات القديمة لدى العميل، وتكون قيمتها أقل من قيمة السلعة أو الآلات المباعة لهم مرابحة مما يعرض أموال المصرف للضياع.

ونود أن نشير إلى أنه لا يجوز حجب السلعة المباعة مرابحة عن المشتري، وأن العلاقة بين المصرف والعميل تنتهي بتسلم العميل للسلعة موضوع المرابحة، واستلام البنك لشيكات الأقساط ـ أو الأوراق الخاصة بالأقساط ـ وتصبح العلاقة حينئذ علاقة دائن بمدين. كما أن للمصرف الحق في الحصول على ما يحتاجه من ضمانات لحفظ حقه بشرط ألا يكثر في طلب الكثير منها، حتى لا يثقل على العميل أو المشتري، ومن ثم يحرم من التعامل معه[1].

المبحث الثالث: المشاكل القانونية التي تتضمنها القوانين المصرفية:

من المعروف أن المصارف التجارية الوضعية عبارة عن مصارف تتعامل بالدين أو الائتمان. فالبنك التجاري يحصل على ديون الغير ويعطي مقابلها وعوداً بالدفع تحت الطلب أو بعد أجل. وهذه المصارف تعمل في سوق النقد. وعملياتها تتميز بطابع الائتمان قصير الأجل. وأهمية هذه المصارف ترجع للدور المهم الذي تقوم به في التأثير على العرض الكلي للنقود. فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط، ولكن تقوم بخلق هذه الودائع أي بخلق الائتمان[2]. وعلى ذلك، نجد أن نشاطها الانتاجي يتمثل في التعامل بالديون أو الائتمان، وأن ما لديها من أُصول مادية تعد ضئيلة للغاية. حيث تقدم هذه المصارف خدمات ائتمانية لعملائها المودعين والمقرضين وتحصل في مقابل ذلك على مدفوعات من هؤلاء العملاء. ومن هذا التعامل تحقق أقصى ربح ممكن. ويتلخص هذا التعامل في

(١) حجب السلعة المباعة مرابحة عن المشتري لا تمكنه من الوفاء بالتزاماته المادية للبنك، إذا كانت السلعة المباعة تصعب تجزئتها، مثل معدات المصنع، خصوصاً أن الأقساط تدفع من عائد بيع هذه المنتوجات.

(٢) لفظ «خلق الائتمان» هذا ليس إلا اصطلاح درج الاقتصاديون الوضعيون على استخدامه.

نوعين: أحدهما الاتجار بالديون أو الائتمان، والآخر هو خلق الائتمان[1].

ونظراً لصغر رأسمال هذه البنوك الذي يقف دوره عند حدود زمن الانشاء فقط وطبيعة عملها السالف ذكره، فإن المصارف المركزية قد وضعت لها عدة ضوابط ومحاذير لسياستها الائتمانية، حتى لا تتعرض هذه المصارف للمخاطر.

ومن هذه الضوابط السقوف الائتمانية، وتحديد نسبة للسيولة لدى المصارف، ونسبة للاحتياطي تودع لدى البنك المركزي، وعدم السماح لهذه المصارف بتملك العقارات، وتحديد نسبة للمساهمة في الشركات أو المشروعات. وهذه الضوابط جميعاً ترجع إلى طبيعة عمل هذه المصارف نظراً لأنها تتاجر بالديون ـ أي تعمل بأموال المودعين ـ ومن ثم يجب أن يكون هناك ملاءمة ما بين السيولة والربح، حتى لا يتعرض المصرف للمخاطر إذا ما زادت طلبات السحب.

فالودائع، عبارة عن دين واقع في ذمة المصرف لصالح المودع، وعليه أن يرده له وقت الطلب إن كان تحت الطلب، أو في تاريخ استحقاقه إن كان لأجل، مضافاً إليه الفائدة الثابتة المتفق عليها. ومن المعروف أن هذه العلاقة التعاقدية قائمة ومستقلة بذاتها بين المصرف والعميل المودع، وليس لها أي ارتباط بأساليب استخدامات المصرف لهذه الأموال، ومدى شرعيتها وما كانت قد حققته من ربح أو خسارة.

أمّا المصارف الإسلامية، فإنها لا تتاجر بالديون، ولكن العلاقة بينها وبين أصحاب الودائع ومستخدميها هي علاقة مشاركة ومتاجرة، تأخذ شكل المضاربة أو المشاركة[2] أو المتاجرة بيعاً وشراءً، ويلاحظ أن علاقة المضاربة والمشاركة ليست قائمة على أساس

---

(١) لكاتب هذا البحث المؤلفات التالية:
- كتاب مقدمة في النقود والبنوك، القاهرة: ١٩٨٢م.
- البنوك الإسلامية، من منشورات معهد الدراسات المصرفية التابع للبنك المركزي المصري، ديسمبر ١٩٨١م.
- البنوك الإسلامية والتنمية، ندوة بنك فيصل الإسلامي المصري، ديسمبر ١٩٨٣م.
- مفاهيم وممارسات البنوك الإسلامية، ندوة الاقتصاد الإسلامي والتكامل التنموي في الوطن العربي، تونس: نوفمبر ١٩٨٥م.

(٢) إسماعيل عبدالرحيم شلبي، صكوك المضاربة الإسلامية، الهيئة العامة لسوق المال بالقاهرة: فبراير ١٩٨٦م.

الدائنية والمديونية. وعلى ذلك، فهي لا تعمل على خلق الائتمان، ومن ثم فهي تؤدي إلى الحد من ارتفاع نسبة التضخم.

كما أن أرصدة الحسابات الاستثمارية في المصارف الإسلامية تختلف تماماً عن نظيرتها في المصارف التجارية الوضعية. إذ أنها عبارة عن أرصدة أودعها أصحابها ليضارب المصرف فيها وفقاً لقواعد التعامل الإسلامية، حيث لا يوجد ضمان لعائد محدد. ومن ثم فهي معرضة للمكسب والخسارة. وفي حالة الخسارة يتحملها أصحاب الحسابات الاستثمارية.

ومع هذا الاختلاف الكبير بين أساليب المصارف الإسلامية والمصارف الوضعية وممارساتها، فإن المصارف المركزية ما زالت تنظر إلى المصارف الإسلامية نظرتها إلى المصارف التجارية الوضعية. ومن ثم تطبق عليها التعليمات والضوابط نفسها، مما يثير كثيراً من المشاكل والصعوبات في أداء المصارف الإسلامية رسالتها. ومن هذه المشاكل ما يلي:

(أ) مشكلة السقوف الائتمانية:

يعتبر البنك المركزي المصري عملية المرابحة في بياناته عملية تمويل بالاقراض، ويترتب على ذلك أن السقوف الائتمانية كلها الموضوعة بمعرفته تحد من عملية المرابحة، لأنه وضع ضوابطوشروطاًوحدوداً لاستخدام هذه السقوف. ففي١٥/١٠/١٩٨١م صدر قرار مجلس إدارة البنك المركزي بوضع ضوابط للتوسع الائتماني للمصارف التجارية، بحيث لا تتعدى المطلوبات من العملاء نسبة ٦٥٪ من إجمالي الودائع كمعيار عام رئيسي. مع تحديد معيارين فرعيين أحدهما للمطلوبات من القطاع التجاري، والآخر من القطاع العائلي، واتخذ رصيد الائتمان لهذين القطاعين في ٣٠/٩/١٩٨١ أساساً لتحديد هذين المعيارين مع السماح بزيادة قدرها ١٢٪ من هذا الرصيد، وطلب من المصارف الإسلامية الالتزام بهذه الضوابط.

وحاول المسؤولون عن المصارف الإسلامية توضيح وجهة نظرهم بأن طبيعة عمليات هذه المصارف من مرابحات ومشاركات ومضاربات هي نوع من البيوع الإسلامية أساسها

عمليات الشراء والبيع، ومن ثم فإن التدفقات النقدية المترتبة عليها مرتبطة بتدفقات من السلع الضرورية وبما يخدم أهداف التنمية الاقتصادية، وذلك خلافاً لطبيعة عمليات منح الائتمان في المصارف التقليدية الأخرى التي تنطوي على زيادة كمية النقود بما يسمح بمزيد من الضغوط التضخمية، ومن ثم فلا يجوز تكييف عمليات المصرف الشرعية على أنها من قبيل الائتمان الذي يعنيه قرار البنك المركزي.

كما أن التاريخ الذي اتخذه البنك المركزي كأساس للمعايير ـ وهو ١٩٨١/٩/٣٠ ـ حيث كانت المصارف الإسلامية في بداية عملها وحديثة العهد بالسوق المصرفية، ومن ثم فإن ودائعها لم تكن ذات حجم كبير في ذلك الوقت، بينما زادت نسبة هذه الودائع بأرقام كبيرة خلال أزمان وجيزة[١] مما أدى إلى زيادة حجم التوظيف ليتناسب مع حجم هذه الودائع.

وقد طلب رسمياً أكثر من مرة من البنك المركزي أن يعمل على إعادة تصحيح هذه المفاهيم، إلا أن المشكلة ما زالت قائمة حتى الآن.

(ب) الحد من عملية الائتمان والمساهمة في رأس مال الشركات:

ومن تعليمات البنك المركزي والقوانين المصرفية كذلك عدم السماح للبنك بمنح ائتمان أكثر من ٢٥٪ من رأسماله. وعدم المساهمة في رأس مال الشركات بما يزيد على ٢٥٪ من رأس مال الشركة أو المصرف أيهما أقل.

وهذه التعليمات تحد كثيراً من نشاط المصارف الإسلامية، وخاصة مساهمتها أو مشاركتها في المشروعات ذات الحجم الكبير، وهي التي تعود على المواطنين بالخير، حيث إن المشروعات الكبيرة تعطي الانتاج الكبير، ومن ثم تحدث تنمية اقتصادية ويحصل المواطنون على السلع بأسعار منخفضة مما يساعد على رفاهيتهم.

---

(١) كان بنك فيصل الإسلامي المصري يعتبر البنك الوحيد في تلك الآونة، إذ افتتح الفرع الرئيسي في ١٩٧٩/٧/٥م، وكان لافتتاح عدد من الفروع أثر كبير في زيادة هذه الودائع، فكان حجمها في ١٩٨١/٩/٣٠م ـ وهو التاريخ الذي حدده البنك ـ لا يتجاوز ٣٠٩ مليون جنيه، بينما بلغت هذه الودائع ١٠٥٥ مليون جنيه في ١٩٨٣/١١/٣٠م.

(جـ) مشكلة تملك العقارات :

تنص المـادة ٣٩ من قانـون المصـارف رقم ١٦٣ لسنـة ١٩٥٧ على عدم تملك المصـارف التجـاريـة للعقـارات بغـرض البيع . كما تنص أيضاً على الزام هذه المصارف بالتصرف في العقارات التي تؤ ول إليها خلال سنتين على الأكثر.

ونظراً لأن المصـارف التقليـديـة تعتمـد في نشـاطها على أموال الغير والتي تكون في صورة ودائع لديها،أي ديون عليها قابلة للدفع تحت الطلب أو في آجال محددة، وهي غالباً ما تكـون قصيـرة الأمـد،فإن التشـريعـات المصـرفيـة تحـرص على وضـع قيود على تملك المصـارف لأصـول ثابتـة أو منقـولـة بخـلاف ما يحتاج إليه نشاطها، وذلك حتى لا تتعرض للمخـاطـر ازاء صعـوبـة تسييـل هذه الأصـول في حالـة الحاجة إلى مواجهة السحب على الـودائـع . وهـذه الضـوابـط إن كانت تتـلاءم مع طبيعة نشاط المصارف التجارية التي تتجر بالديون فإنها لا تتلاءم مع نشاط واستثمارات المصارف الإسلامية التي لا تتجر بالديون ولا تقرض أموالاً ، وإنما تشارك في المشروعات وتضارب بالأموال في مشروعات انتاجية وذات فائدة للمجتمع .

وعلى ذلـك، لا تستطيـع المصارف الإسلامية أن تساهم في حل إحدى المشكلات الرئيسية في بلادهـا، وهي مشكلة الاسكـان . بالاضـافة إلى أنه لو آلت إليها عقارات فإنها تضطر إلى التصرف فيها على وجه العجلة مما يعرضها للخسارة.

ويتضـح لنـا ـ ممـا سبق ـ أن نشـاط المصـارف الإسلامية وعملياتها تختلف اختلافاً جذريـاً عن نشـاط المصـارف التجـاريـة الـوضعيـة وعمليـاتهـا، سواء من ناحية الموارد أو التـوظيفـات . لهـذا، فإن الأمـر يتطلب تغييـر المفاهيم والأساليب التي تمارسها المصارف المـركـزيـة حيـالهـا، وأن تبـدأ بمفـاهيم وضـوابـط تتواءم مع مفاهيم المصارف الإسلامية وممارساتها حتى تستطيع الدول التي انتشرت فيها هذه المصارف أن تحقق الفائدة المرجوة منها.

الفصل الثاني

حق الضمان وموقف المصارف الإسلامية منه

المبحث الأول: الضمان في اللغة:

تقول العرب: ضمنت المال، وضمنت بالمال ضماناً، فأنا ضامن. وضمنته التزمته[1].

— **الضمان في تعريف الفقهاء:**

ذكر الفقهاء تعريفات متعددة للضمان تتحد في معناها وإن اختلفت ألفاظها. فهذه كلها تعريفات تتفق من حيث المعنى على ضرورة تعويض المتلف من الأموال بمثله أو قيمته، مع التفاوت في الألفاظ التي صيغت منها هذه التعريفات.

عرف الشوكاني الضمان بأنه: «عبارة عن غرامة التالف»[2].

وعرفه الغزالي: «أن الضمان هو وجوب رد الشيء أو بدله بالمثل أو بالقيمة»[3].

ويقول المالكية: الضمان شغل ذمة أخرى بالحق[4].

ويقول الشافعية: الضمان لغة: الالتزام، وشرعاً: يقال للالتزام حق ثابت في ذمة الغير وإحضار من هو عليه أو عين مضمونه[5].

---

(1) الفيومي، المصباح المنير: ضَمِنَ.

(2) الشوكاني، نيل الأوطار: ٥/ ٢٩٩.

(3) الغزالي، الوجيز في الفروع: ١/ ٢٠٨.

(4) الدردير، الشرح الكبير: ٣/ ٣٢٩.

(5) الخطيب الشربيني، مغني المحتاج: ٢/ ١٩٨.

ويقول الحنابلة: الضمان: ضم ذمة الضامن إلى ذمة المضمون عنه في التزام الحق[1].

- الضمان في القرآن الكريم:

لم يرد في القــرآن الكـريم كلمـة «ضمن»، ولكن ورد فيـه «كفـل» والتي هي بمعنى ضمن. ومن هذه الآيـات قول الله تعـالى: ﴿ذلـك من أنبـاء الغيب نوحيـه إليك، وما كنت لديهم إذ يلقون أقلامهم أيهم يكفل مريم وما كنت لديهم إذ يختصمون﴾[2]. وقوله تعالى: ﴿إذ تمشي أُختـك فتقـول هل أدلّكم على من يكفله﴾[3]. وقـوله تعالى: ﴿إن هذا أخي له تسع وتسعون نعجة ولي نعجة واحدة فقال أكفلنيها وعزني في الخطاب﴾[4]. وقوله تعالى: ﴿وأوفوا بعهد الله إذا عاهدتم ولا تنقضوا الأيمان بعد توكيدها وقد جعلتم الله عليكم كفيلا، إن الله يعلم ما تفعلون﴾[5].

ومـا يدل على وجـوب الضمـان عمـومـاً. حديث نبـوي يعتبر قاعدة أساسية في هذا الشأن، وهو قوله ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار»[6].

المبحث الثاني: أقسام الضمان:

ينقسم الضمـان قسمين أساسيين، هما: ضمان النفس، وضمان المال، وما يهمنا هنـا هو ضمـان المـال، وهو تعويض المال عن الضرر اللاحق بالغير. ويكون ضمان المال بقدر الضرر أو التعدي الحاصل وهو نوعان أحدهما ضمان كلي والآخر ضمان جزئي.

والضمان الكلي هو الالتزام بدفع قيمة الشيء المتلف كاملةً إذا كان الاتلاف كلياً أو

---

(١) ابن قدامة، المغني: ٤/ ٥٣٤.
(٢) آل عمران: ٤٤.
(٣) طـه: ٤٠.
(٤) صَ: ٢٣.
(٥) النحل: ٩١.
(٦) رواه أحمد وابن ماجه عن ابن عباس.

جزئياً فاحشاً شبيهاً بالاتلاف التام. وهذا هو مذهب الحنفية والمالكية[1].

أما في حالة الاتلاف الفاحش أو الجناية على الشيء من غير ما غصب، فيرى الحنفية والمالكية معاً أن صاحب الشيء مخير بين أن يسلم الشيء للجاني ويأخذ منه قيمته أو أن يأخذ قيمة الجناية الناقصة فقط[2].

وقال الشافعي وأحمد: يضمن الجاني في النقصان ما نقص يوم الجناية[3].

المبحث الثالث: الضمان في البيع:

البيع عند صحته يوجب ضمان المبيع على البائع ما دام في يده قبل أن يسلمه، وهلاكه في هذه الحالة يكون بثمنه فيسقط عن المشتري ويسترده من البائع إن دفعه إليه ويبطل العقد. وأما إذا هلك في يد المشتري فإن هلاكه يكون عليه في حال صحة العقد.

— الضمان في عقد المرابحة:

نظراً لأن المرابحة لا تعدو أن تكون عقد بيع بمثل الثمن الأول مع زيادة ربح، فإن ضمان البيع على البائع ما دام الشيء المباع في حوزته ولم يتم تسليمه المشتري. ومن ثم، فهلاكه أو تلفه يقع على البائع، ولا يتحمل المشتري شيء، وإذا كان المشتري قد دفع شيئاً من الثمن أو الثمن كله فمن حقه استرداده.

أما إذا هلك الشيء المباع أو تلف في يد المشتري بعد استلامه بمواصفاته المتفق عليها فإن الهلاك أو التلف يقع على المشتري.

ونظراً لأن عقد المرابحة للآمر بالشراء عادة ما يتم البيع فيه بالأجل، ويقوم المشتري باستلام الشيء المباع ويقوم بدفع ثمنه على أقساط شهرية أو سنوية، فإن المصرف

---

(١) الاتلاف الفاحش عند المالكية هو ما يبطل الغرض المقصود من الشيء، والاتلاف اليسير هو ما يبطل يسيراً من المنفعة. ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٣١٣.

(٢) المصدر نفسه.

(٣) المصدر نفسه.

الإسـلامي يعمـل على الحصـول على ضمانات من المشتري خشية تعرض الشيء المباع للتلف أو الهلاك أو التأخير في السداد.

ومن هذه الضمانات ما يلي:

١ ـ ضمانات شخصية بتقديم كفيل مليء أو أكثر.
٢ ـ ضمانات عينية على صورة رهن عقاري أو تجاري.
٣ ـ التأمين على الأصـول المشتـراة أو البضـاعـة موضـوع المـرابحة ضد الحريق والسطو وخيانة الأمانة لصالح المصرف.
٤ ـ التوقيع على سند اذني.
٥ ـ التوقيع على ايصال أمانة.
٦ ـ حجـز مبلغ في حسـاب الاستثمـار بقيمـة الضمان المطلوب أو ايداع صكوك مضاربة إسلامية أو أسهم قابلة للتداول.
٧ ـ الاهتمام بسمعة العميل وسيرته الحسنة وخبرته وملاءته ومتانة مركزه المالي.
٨ ـ أي ضمانات أُخرى يراها المصرف.

المبحث الرابع: العربون:

عادة ما يقوم الآمر بالشراء بدفع عربون للسلعة الراغب في شرائها للمصرف، وقد أقر مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني المنعقد بالكويت في مارس ١٩٨٣م أن أخذ العربون في عمليـات المـرابحـة وغيـرهـا جائـز، بشرط أن لا يستقطع المصرف من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء النكول.

وقد نص عدد من المصارف الإسلامية في طلب الوعد بالشراء على التزام المشتري بدفـع نسبـة من قيمـة البضاعة عند التوقيع على هذا الوعد، على أساس أنه عربون لضمان الجـديـة، وتنفيذ التزاماته قبل الطرف الأول، والقيام بتسديد باقي القيمة للطرف الأول[1]. كما ورد نص آخر على دفع هذه النسبة كتأمين لضمان الجدية وتنفيذ التزامات الآمر بالشراء

---

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري، البند السادس من طلب الوعد بالشراء.

قبل البنك، والقيام بتسديد باقي القيمة البيعية للطرف الأول[1].

ويلاحظ أن أيًّا من هذه المصارف لم ينص على مصير هذا العربون في حالة عدم اتمام التعاقد.

— موقف القانون المدني من العربون:

يحدث أن يدفع أحد المتعاقدين للآخر عند ابرام العقد مالاً يكون من النقد عادة يُسمَّى بالعربون، وأكثر ما يكون ذلك في عقد البيع وفي عقد الايجار. فيدفع المشتري للبائع إما لحفظ الحق للمتعاقدين كليهما في العدول عن العقد بأن يدفع من يريد العدول مقدار هذا العربون للطرف الآخر، وإما للبت في العقد عن طريق البدء في تنفيذه بدفع العربون[2].

وقد انقسمت القوانين بين هاتين الدلالتين المتعارضتين. فالقوانين اللاتينية بوجه عام تأخذ بدلالة العدول. أما القوانين الجرمانية فتأخذ بدلالة البت. والدلالتان كلتاهما قابلتان لاثبات العكس. فإذا تبين من اتفاق المتعاقدين أومن الظروف أن المقصود بالعربون غير ما يؤخذ من دلالته المفروضة، وجب الوقوف عند ارادة المتعاقدين.

أما في القانون المدني المصري فلم يشتمل التقنين المدني السابق على نص في هذه المسألة، فكان القضاء المصري يتردد بين الدلالتين ويأخذ في ذلك بنية المتعاقدين مفسراً اياها في ظل العرف الجاري.

وحسم التقنين المدني المصري الجديد هذا التردد فأورد نصاً يأخذ بدلالة العدول. إذ تنص المادة ١٠٣ منه على أن:

١ - دفع العربون في وقت ابرام العقد يفيد أن للمتعاقدين كليهما الحق في العدول عنه، إلا إذا قضى الاتفاق بغير ذلك.

---

(١) بنك قطر الإسلامي، البند الخامس من طلب الوعد بالشراء.

(٢) عبدالرزاق السنهوري، الموجز:٩١.

٢ ـ وإذا عدل من دفع العربون فقده. وإذا عدل من قبضه رد ضعفه، حتى وإن لم يترتب على العدول أي ضرر[1].

ويتبين من هذا النص أنـه إذا لم يتفق المتعـاقـدان صراحة أو ضمناً على أن العربون إنمـا دفـع لتأكيـد البتـات في التعـاقـد، كان دفعـه دليلاً على الاحتفاظ بالحق في العدول للمتعاقدين كليهما. فإذا لم يعدل أحد منهما عن العقد خلال المدة المتفق عليها، أصبح العقد باتاً واعتبر دفع العربون تنفيذاً جزئياً له. أما إذا عدل أحد المتعاقدين فإنه يجب عليه أن يدفع للآخر مقدار العربون فإذا كان هو الذي دفعه فإنه يفقده. وإذا كان هو الذي أخذه فإنه يرده ويرد معه مثله[2].

وغرامة العربون على هذا النحو لا تعتبر تعويضاً عن ضرر، إذ هي لازمة حتى وإن لم يترتب على العدول أي ضرر، ولكنها المقابل الذي اتفق المتعاقدان عليه لحق العدول.

ويتضـح لنا مما سبق أن مفهوم العربون في القانون المدني يختلف عمّا تسير عليه البنـوك الإسـلاميـة، لأنـه يؤخـذ في المصارف الإسلامية لضمان الجدية من الآمر بالشراء وتنفيذ التزاماته قبل البنك. أما بالنسبة للقانون المدني المصري وغيره من القوانين العربية المطـابقـة له، فإن العـربـون لا يعتبر تعويضاً عن ضرر، بل مقابل ما اتفق المتعاقدان عليه لحق العدول.

---

(١) التقنينات العربية الأخرى المطابقة للقانون المدني المصري، هي:
- القانون المدني السوري، المادة ١٠٤.
- القانون المدني الليبي، المادة ١٠٣.
- أما القانون المدني العراقي، فنجد المادة ٩٢ منه تجعل من العربون دليل إثبات لا دليل جواز الرجوع.
- عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٩٢.

(٢) وقد يتفق المتعاقدان على أن أحدهما دون الآخر هو الذي يكون له حق العدول، فلا يجوز في هذه الحالة للآخر أن يعدل عن العقد ولا يدفع قيمة العربون، بل يكون العقد باتًا بالنسبة له.
- عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٩٣.

الفصل الثالث: التعويض

يقصد بالتعويض تغطية الضرر الواقع بالتعدي أو الخطأ. والمبدأ المقرر في المسؤولية المدنية هو عدم مقابلة الاتلاف بمثله، إذ لا ضرر ولا ضرار في الإسلام. والمقصود من منع الضرار نفي فكرة الثأر التي كانت سائدة في الجاهلية[1].

أما التعويض أو التضحية، ففيه نفعٌ يَجْبُرُ الضرر ويرمُّ الآثار، وعلى هذا فليس للمتضرر أن يتلف مال غيره كما أتلف ماله، وإنما له القيمة أو المثل[2].

لهذا، قال ابن القيم ـ بصدد تقدير مبدأ التضمين وعدم مقابلة الإتلاف بمثله ـ: «إن مقابلة الإتلاف بمثله ـ في كل الأحوال ـ شرع الظالمين المعتدين الذي تُنزّه عنه شريعة أحكم الحاكمين»[3].

وقد حكم رسول الله ﷺ «أن على أهل الحوائط ـ البساتين ـ حفظها بالنهار، وأن ما أفسدت المواشي بالليل مضمون على أصحابها»[4].

وأما المبدأ المقرر في المسؤولية الجنائية على النفوس البشرية، فهو مقابلة الجناية

---

(١) جمال الدين محمد عطوة، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي: رسالة جامعية.

(٢) تنص المادة ٩٢١ من مجلة الأحكام الشرعية على أنه «ليس للمظلوم أن يظلم آخر بسبب كونه قد ظُلم. مثلاً: لو أتلف زيدٌ مال عمرو مقابلةً لأنّه أتلف ماله، كان كلاهما ضامنين، وكذا لو أتلف رجل من قبيلة مال رجل آخر من قبيلة أخرى، فأتلف هذا مال رجل من تلك القبيلة، فإنّه يضمن كل منهما المال الذي أتلفه. كما أنه لو خُدع واحد فأخذ نقوداً زائفة من آخر، فليس له أن يصرفها إلى غيره». سليم رستم، شرح المجلة: ٥١٢.

(٣) ابن قيم الجوزية، أعلام الموقعين: ٢/ ١٠٤.

(٤) ابن قيم الجوزية، أعلام الموقعين: ٢/ ٩٥ وما بعدها.
مصطفى الزرقا، المدخل الفقهي: ٥٨٦.
جمال الدين محمد عطوة، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي: ٣٢٧.

بمثلها ـ أي المماثلة بين الجناية والعقاب ـ لأن الجنايات لا تقمع إلا بعقوبة مماثلة لها من جنسها، منعاً لحزازة النفس، واطفاء لنار الفتنة، واشفاءً لغليل أولياء المجني عليه، وكظماً لغيظهم. فمن قتل قتل، ومن جرح جرح، ومن قطع قطع.

هذا هو مبدأ التعويض في المسؤوليتين المدنية والجنائية، وخلاصته هي: شرعية القصاص في الدماء دون الأموال.

المبحث الأول: التعويض في الشريعة الإسلامية:

اتفق العلماء على تحريم الغصب والاتلاف ونحوهما من الاعتداء على أموال الآخرين، لقول الله تعالى: ﴿يا أيها الذين آمنوا لا تأكلوا أموالكم بينكم بالباطل﴾[1]. وقول رسول الله ﷺ في خطبة الوداع: «إن دماءكم وأموالكم حرام عليكم»، و«من أخذ شبراً من الأرض طوقه الله من سبع أرضين»[2]، وفي حديث آخر قال رسول الله ﷺ: «لا يَحِلُّ مال امرىءٍ مسلم إلا بطيب نفس منه»[3].

ولهذا، فإن الأصل العام المقرر في الضمانات، للتخلص من العهدة والمسؤولية، يتحقق في ردّ الحقوق بأعيانها عند الامكان، فإن ردّها كاملة الأوصاف، برِّىء من المسؤولية، وإن ردها ناقصة الأوصاف، جبر الضامن أوصافها بالقيمة، لأن الأوصاف ليست من بين ذوات الأمثال، ولكن لا يضمن نقصها بسبب انخفاض الأسعار إلا عند الفقيه أبي ثور، فإنه يوجب ضمان قيمة النقص بسبب ذلك[4].

وقاعدة الضمان أو طريقته في الأموال بسبب الغصب أو الاتلاف أو نحوهما هي أنه يجب ضمان المثل باتفاق العلماء إذا كان المال مثلياً[5]، لقوله سبحانه وتعالى: ﴿فمن

---

(١) النساء: ٢٩.

(٢) رواه البخاري ومسلم وأحمد عن عائشة رضي الله عنها، وللحديث عندهم رواية أُخرى عن سعيد بن زيد، رواه أحمد والبخاري عن ابن عمر، ورواه أحمد كذلك عن أبي هريرة. الشوكاني، نيل الأوطار: ٥/ ٣١٧.

(٣) رواه أبو اسحق الجوزي من حديث أبي هريرة الرقاش عن عمه وعمر ابن يثربي.

(٤) ابن عبدالسلام، قواعد الأحكام: ١/ ١٥١.

(٥) ابن عابدين، ردّ المحتار: ٥/ ١٣٠، ٤/ ١٧٣. الزيلعي، تبيين الحقائق: ٥/ ٢٢٣.

اعتـدى عليكم فاعتـدوا عليه بمثل ما اعتدى عليكم﴾[1]، لأن المقصود من التضمين الجبر من الضـرر، وذلـك أعـدل وأتم في مثـل الشيء المختلف، لأن المثل معادل للتالف صورة ومعنى، بمعنى أن يُراعى فيه جنس التالف وماليته، وعليه كان الإلزام بالمثل.

والواجب في الضمان الاقتراب من الأصل بقدر الامكان تعويضاً عن الضرر، وكذلك إذا تعـذر وجـود المثـل ينتقـل إلى القيمة للضرورة وعملاً بالقاعدة الشرعية «إذا بطل الأصل يصار إلى البدل»[2] إذ هو عندئذ حكمه حكم ما لا مثل له.

وأمـا إذا كان المـال قيمياً، مثل العروض التجارية والحيوان ونحوهما مما لا مثل له، فيجب ضمان القيمة باتفاق العلماء[3]، لأنه تعذر الوفاء بالمثل تماماً صورة ومعنى، فيجب المثل معنًى وهو القيمة، لأنها تقوم مقامه، ويحصل بها مثله، واسمها ينبيء عنه[4].

وتجب القيمة في ثلاث حالات، هي[5]:

١ ـ إذا كان الشيء غير مثليّ، ومن ذلـك الحيـوانـات والدور والمصوغات، إذ أن للواحد منها قيمة تختلف عن قيمة الآخر، باختلاف الصفات المميزة لكل واحد.

٢ ـ إذا كان الشيء خليطاً مما هو مثلي بغير جنسه.

٣ ـ إذا كان الشيء مثليًا وتعذر وجود مثله إما حقيقة أو حكماً[6].

ويتضـح لنـا مما سبق أن الأصل العام في الضمان أو التعويض هو إزالة الضرر عيناً،

---

(١) البقرة: ١٩٤.

(٢) مجلة الأحكام الشرعية، المادة: ٥٣.

(٣) غير أن الإمام مالك يقول: «لا يقضى في العروض من الحيوان وغيره إلاّ بالقيمة يوم استهلك»، وجمهور الفقهاء يقولون: الواجب في ذلك المثل، ولا تلزم القيمة إلا عند عدم المثل. ابن رشد، بداية المجتهد: ٢/ ٣١٢.

(٤) الزيلعي، تبيين الحقائق: ٥/ ٢٢٣، ٢٣٤.

(٥) جمال الدين محمد عطوة، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي: رسالة جامعية.

(٦) التعذر: إما حقيقي حسي، كانقطاع وجود المثل في السوق بعد البحث عنه، وإن وجد في البيوت. أو حكمي، كأن لم يوجد إلا بأكثر من ثمن المثل، أو كان العجز عن المثل شرعاً بالنسبة للضامن، كالخمر بالنسبة للمسلم، يجب عليه للذمي عند الحنفية ضمان القيمة، وإن كانت الخمر من المثليات، لأنه يحرم عليه تملكها بالشراء.
ـ المرجع نفسه: ٣٧٨.

ومثـالـه إصـلاح الحـائـط أوجبر المتلف وإعادته ـ عند الإمكان ـ صحيحاً مثلما كان، مثل اعادة المكسور صحيحاً، فإن تعذر ذلك، وجب التعويض المثلي أو النقدي.

المبحث الثاني: التعويض في القانون المدني:

وأما القانون المدني فقد نص على أن للتعويض ثلاث طرق هي[1]:

١ ـ التنفيـذ العيني: في المسؤولية التقصيرية يمكن للقليل من القروض أن يجبر المدين على التنفيـذ العيني على سبيـل التعـويض، والقـاضي ليس ملزمـاً أن يحكم بالتنفيذ العيني، ولكن يتعين عليه أن يحكم به إذا كان ممكناً، وطالب به الدائن أو تقدم به المدين.

٢ ـ التعـويض غيـر النقـدي: فإذا تعذر التنفيذ العيني في المسؤولية التقصيرية ـ وهذا هو الذي يقع غالباً ـ لم يبق أمام القاضي إلا أن يحكم بالتعويض، وليس من الضروري أن يكـون التعـويض نقداً، فيصح في فروض نادرة أن يختار القاضي للتعويض طريقاً غيـر النقـد، ففي دعـاوى السب والقـذف مثـلاً يجـوز للقـاضي أن يأمـر على سبيـل التعـويض بنشـر الحكم القـاضي بادانـة المـدعى عليه في الصحف، بل إن الحكم بالمصروفات على المدّعَى عليه في مثل هذه الأحوال، والاقتصار على ذلك قد يعتبر تعويضاً كافياً عن الضرر الأدبي الذي أصاب المدعي، وهو تعويض غير نقدي، لأن الملحوظ فيه هو المعنى الذي يتضمنه.

٣ ـ التعـويض النقـدي: وهذا هو التعويض الذي يغلب الحكم به في دعاوى المسؤولية التقصيرية. وكان يمكن تقويم كل ضرر، حتى الضرر الأدبي، عن طريق النقد.

المبحث الثالث: تقدير التعويض والوقت الذي يجب فيه:

يقـدر القـاضي التعويض بالاستعانة بالخبراء، ويلاحظ ما حدث من الأضرار الماديّة الملمـوسـة والـواقعـة فعـلاً، أمـا الأضرار المحتملة، فإن كان وقوعها مؤكداً فهي في حكم

---

(١) عبدالرزاق السنهوري، الموجز: ٣٨٩ ـ ٣٩١.

الـواقعـة. وأمـا ضياع المصالح والخسارة المنتظرة غير المؤكدة، فلا يعوض عنها في أصل الحكم الفقهي، ولكن يمكن أن نجـد مستنـداً لها في السلطة التقديرية الممنوحة للقاضي فيما لا نص عليه، وذلك عملاً بمبدأ السياسة الشرعية من إحقاق الحق وتقرير العدل ودفع الحـرج والمشقـة، وأخـذاً بمشروعية التعزيرات أو الغرامات المالية، يفعل القاضي ما يراه حسب الحاجة.

والمبـدأ العـام في تعويض الأضرار الناشئة عن ضمان اليد أو المسؤولية التقصيرية، هو المماثلة بين التعويض والضرر، لأن ضمان الاتلاف ضمان اعتداء، والاعتداء لم يشرع إلا بالمثـل في النص القـرآني، وفي ضمـان العقـد أو المسـؤوليـة العقدية لا يشترط التقيد بالمثل، وإنما ينفذ الشرط المتفق عليه قدر الإمكان عملاً بقاعدة: «يلزم مراعاة الشرط قدر الإمكان»[1].

أمـا الـوقت الـذي يجب التعويض فيه، فثمة فرق بين ما تلف بطريق الغصب أو بغير غصب، فأمـا الغصب فاختلفت آراء الفقهـاء في الوقت الذي يجب الضمان فيه على أقوال متعددة، فمنهم من قال أنه تجب القيمة أو المثل يوم الغصب، ومنهم من قال يوم انقطاعه عن الأسواق، ومنهم من قال يوم الحكم بهلاكه، ووجب الضمان على الغاصب[2].

أما الحالة الثانية، وهي تلف الشيء من دون غصب، فلا خلاف بين الفقهاء في أن القيمـة تجب يوم الهـلاك، وعلى هذا تجب قيمة الشيء المستعار وقت التلف، وفي الرهن تجب القيمـة وقت القبض إن كان المـرتهن هو الـذي أتلف المرهون، وإن كان المتلف هو الأجنبي أو الراهن، فتجب قيمته يوم التعدي.

أمـا القـانـون المدني، فيرى أن التعويض مقياسه الضرر المباشر، فهو في أية صورة كانت يقـدر بمقـدار الضـرر المبـاشر الذي أحدثه الخطأ، والضرر المباشر يشتمل عنصرين جوهريين هما: الخسارة التي لحقت المضرور، والكسب الذي فاته، فهذان العنصران هما اللذان يقيمهما القاضي بالمال.

---

(١) جمال الدين محمد عطوة، المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي: ٣٨٠.

(٢) المرجع نفسه: ٣٨٠.

وتنص المـادة ١٧٠ مدني على أن يقـدر القـاضي مدى التعـويض عن الضـرر الذي لحق بالمضرور، فإن لم يتيسر له أن يعين وقت الحكم مدى التعويض تعييناً نهائياً، فله أن يحتفـظ للمضـرور بالحق في أن يطـالب خلال مدة معينـة باعـادة النظـر في التقـديـر[١].
والظـروف المـلابسـة التي يذكـر النص أنهـا تراعى في تقـديـر التعـويض، هي الظـروف الشخصيـة التي تحيـط بالمضـرور، وليست الظـروف الشخصيـة التي تحيـط بالمسؤ ول، والأصـل أنـه لا ينظـر إلى جسـامـة الخطأ الـذي صدر من المسؤ ول، وإنما يقدّر التعويض بمقدار جسامة الضرر لا بمقدار جسامة الخطأ، وفي حالة تغيّر الضرر ما بين وقت وقوعه إلى يوم النطق بالحكم، فإن هذا التغييـر يدخـل في الحساب عند تقدير التعويض، فالعبرة إذن في تقـديـر التعـويض بيـوم صدور الحكم، سواء اشتـد الضرر أو خفّ. وإذا كان الضرر لا يتيسر تعيين مداه تعييناً نهائياً وقت النطق بالحكم، جاز للقاضي أن يحتفظ للمضرور بالحق في أن يطـالب ـ خلال مدة معينـة ـ بإعـادة النظـر في التقـديـر، وفقـاً لنص المادة ١٧٠ من القانون المدني.

المبحث الرابع: ما يجري عليه العمل في المصارف الإسلامية:

أولاً: بالنسبـة لامتنـاع أحـد الطـرفين عن تنفيـذ الـوعـد، أو تقـديم بيـانات أو معلومات أو مستندات غير صحيحة، يتحمل هذا الطرف أية أضرار تلحق الطرف الآخر نتيجة ذلك[٢].

ثانياً: في حالة تأخر الطرف الثاني (الآمر بالشراء) عن سداد أي قسط من الأقساط في موعد استحقـاقـه، يحق للمصرف أن يتخذ الاجراءات القانونية اللازمة لحفظ حقوقه عند الطرف الآخر إضافة إلى تحميله ما يترتب على ذلك من مصاريف وأضرار[٣].

---

(١) التقنينات العـربيـة الأخرى: القانون السوري، المادة ١٧١. والقانون الليبي، المادة ١٧٣. والقانون العراقي، المادة: ٢٠٧، ٢٠٨. والقانون اللبناني، المادة: ١٣٤/ ٥٢١. عبدالرزاق السنهوري الموجز: ٣٩٢.

(٢) هذا ما جاء في طلبـات الـوعـد بالشراء الصادرة عن بنك قطر الإسلامي: البند السادس، وبنك فيصل الإسلامي المصري: البند الثامن، وهناك عدد من المصارف نصّ على التزام المشتري فقط في تعويض البنك عن هذه الواقعة.

(٣) بنك قطر الإسلامي، عقد البيع: البند السادس.

ثالثاً: أما بشأن ما يصيب المصرف الإسلامي من ضرر نتيجة التأخر في السداد، فهناك من يرى أن تأخير سداد الأقساط المستحقة على العميل في مواعيد استحقاقها على الوجه المتفق عليه يؤدي إلى أضرار بالغة بالمصرف يستحق التعويض عنها، على اعتبار أن القاعدة الشرعية - وهي أساس المعاملات - تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة اجمالي أرباح المصرف المحققة عن الوقت ذاته، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية. وأن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته ينبغي أن تعرض على هيئة الرقابة الشرعية لحسمها نهائياً، ويكون رأيها فيه باتًّا[1].

وآخرون يرون أنه إن تأخر المدين عن الوفاء بالدين عند حلول الأجل، جاز للدائن أن يطالبه بتعويض ما أصابه من ضرر نتيجة هذا التأخير، إلا إذا أثبت المدين أن التأخير حدث بقوة قاهرة، أي بسبب ليس له يد فيه، فعندئذ لا يستحق الدائن تعويضاً عن التأخير، وأساس هذا الحكم هو الضمان بالتسبب وشرطه التعدي[2].

كما يرى أصحاب هذا الاتجاه أن تأخير الوفاء بالدين من دون عذر شرعي مقبول، يعد تعدياً لأنه معصية، لقوله عليه السلام: «مطل الغني ظلم». واستند أصحاب هذا الاتجاه إلى نص المادة ١٤٣٠، ١٤٣١ من مجلة الأحكام الشرعية[3].

وهناك من يرى أنه يمكن تعويض الدائن تخريجاً على قواعد الغصب، وذلك أن عدم الوفاء بالدين عند حلول الأجل، وإمساكه عن الدائن من دون عذر شرعي، يجعل المدين في حكم الغاصب للدين، لأن بقاءه بعد حلول الأجل يعد تعدياً، والغصب هو التعدي على حق الغير. وإذا كان المدين تاجراً - أي ممن يقوم باستثمار الدين نفسه أو باعطائه للغير مضاربة - وأخّر الدين عن موعد استحقاقه، فإن جميع أرباح الدين تكون

---

(١) الفتوى الصادرة عن ثلاث هيئات للرقابة الشرعية هي كل من: دار المال الإسلامي، وبنكي فيصل المصري والسوداني.

(٢) هذا ما يتجه إليه المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية، كما ورد في فتاوى المستشار الشرعي رقم ٣.

(٣) نص المادة ١٤٣٠ هو: (من تسبب في تلف مال الغير ضمنه). ونص المادة ١٤٣١ هو: (يشترط في الضمان بالتسبب في التعدي في الفعل الذي تسبب عنه التلف). ويراد بالتعدي: التفريط، وذلك بأن يكون الفعل مخالفاً للشريعة.

للدائن. ويمكن تقدير هذه الأرباح إما باقراره بمتوسط أرباحه، وإما بواسطة لجنة تحكيم، أو بواسطة القضاء، كما يمكن عند ابرام الاتفاق معه ـ في مضاربة أو مرابحة مثلاً ـ أن يتفق على نسبة الربح من واقع دراسة الجدوى التي قدمها العميل أو التي قبلها، وينبني على ذلك أن هذا هو الأساس ما لم يثبت المدين أن الأرباح الفعلية أقل من ذلك[1].

وهذا يعني أن تعويض البنك لا يقاس بما لحقه من خسارة بسبب عدم الوفاء عند حلول الأجل، بل يقاس بما حققه المدين من ربح خلال المدة التي امتنع فيها عن الوفاء، ويمكن اثبات هذا بوسائل الاثبات الشرعية كافة، كما يجوز أن يعهد إلى لجنة تحكيم بتقديره، في حين أن التعويض على أساس التسبب في الضرر المذكور يقاس بما لحق المصرف من ضرر بسبب التعدي في التأخير، وليس بما حققه المدين من ربح من جراء حبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل، فهما طريقان يمكن اختيار أحدهما.

واقترح طريقة ثالثة وهي تخريج تعويض البنك عن التأخير في الوفاء بالدين على أساس مضاربة المثل. فالمدين الذي يحبس الدين عن الدائن عند حلول الأجل دون عذر شرعي، وهو ممن يمارسون التجارة ويعملون في مجال الاستثمار، يكون قد استثمر مبلغ الدين دون اتفاق، فيلزمه حصة رأس المال في الربح. كما فعل عمر بن الخطاب مع ولديه عندما اقترضا مالاً عاماً من أبي موسى الأشعري دون وجه حق لأن أبا موسى لم يقرض مثله غيرهما.

واقترح طريقة رابعة وهي على أساس التعزير بأخذ المال ممن ارتكب معصية لا حد فيها ولا كفارة واعطائه لمن أصابه ضرر من جراء ذلك.

ولقد ثبت التعزير بأخذ المال عن رسول الله ﷺ، إذ قال رسول الله ﷺ: «مطل الغني ظلم»، «والعقوبة تجوز بأخذ المال واعطائه للمتضرر».

وهذا الأساس لا ينظر في التعويض إلى ما حققه المدين المماطل من كسب أو ربح

(١) استناداً إلى ابن قدامة، المغني: ٥/ ٢٠٥، وفيه: (إذا غصب أثماناً فاتّجر بها أو عروضاً واتّجر بثمنها اشتراه في ذمته ثم نقد الأثمان. قال أصحابنا: «الربح للمالك والسلع المشتراة له، لأنه نماء ملكه فكان له، وإن حصل خسران فهو على الغاصب. . . وإن دفع المال إلى من يضارب به فالحكم في الربح على ما ذكرناه وليس على المالك من أجر العامل شيء، لأنه لم يأذن له في العمل بماله». واستناداً أيضاً إلى المادة ١٣٩٧ من الأحكام الشرعية: «لا يضمن الغاصب (ومثله المدين الممتنع عن الوفاء) ما فوّته على المالك من الربح بحبسه مال التجارة».

لامتناعه عن الوفاء بالدين، بل ينظر إلى أن التأخير كان معصية أو جريمة تعزيرية، وأن هناك شخص تضرر من هذه المعصية.

ويمكن أن يعهد بتقدير التعويض على هذا الأساس إلى لجنة التحكيم دون النص عليه في العقد بهذا التكييف، إذ أن التعزير لا يملكه إلا ولي الأمر، ونحن نحكم بالتعويض على هذا الأساس الشرعي دون حاجة إلى ذكره في العقد.

والخلاصة هي جواز النص على تعويض المصرف عن الأضرار التي تلحق به بسبب عدم قيام المدين بالوفاء بالدين عند حلول الأجل، ما لم يكن هذا التأخير قد حدث بسبب لا يد للعميل فيه ولا يستطيع له دفعاً. أما تقدير التعويض فيؤخذ فيه بأحد المعيارين: إما مقدار ما حصل المدين من ربح في مشروعاته، أو مقدار الضرر الذي وقع على المصرف. ويترك ذلك للجنة التحكيم وفق أحكام الشريعة الإسلامية، وتستطيع اللجنة أن تؤسس حكمها على أحد الاعتبارات السابقة[1].

---

(١) لم تتضمن الحلول المقترحة جميعها اقتراحاً بتقدير ما لحق الدائن من ضرر الخسائر بتأخير المدين عن الدفع بطريق الاتفاق: «حيث أن طريق الاتفاق على مقدار ضرر الدائن من تأخير الوفاء، له محذور كبير. إذ قد يصبح ذريعة لربا مستور بتواطؤ بين الدائن والمدين بأن يتفقا في القرض على فوائد زمنية ربوية، ثم يعقد القرض لمدة قصيرة، وهما متفاهمان على أن لا يدفع المدين القرض في ميعاده كي يستحق عليه الدائن تعويض تأخير متفقاً عليه مسبقاً يعادل سعر الفائدة، وذلك لا يجوز إذا أقرت فقهياً فكرة التعويض عند ضرر التأخير أن يحدد هذا التعويض باتفاق مسبق، بل يجب أن يناط تقدير التعويض بالقضاء، تقدره المحكمة عن طريق لجنة خبراء محلّفين كيلا يتخذ تقدير التعويض بالاتفاق المسبق ذريعة لفوائد ربوية مستورة». وفصل القول بهذا الأستاذ مصطفى الزرقا، هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل بالتعويض على الدائن؟ بحث نشر في مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، العدد الثاني، ١٩٨٥م، ص٨٩ وما بعدها.

القسم الثاني: المضاربة:

مقدمــة:

جاء الإســلام بمنهـج كامل للحياة الانسانية في مختلف مجالاتها الروحية والمادية، وتكفلت أحكــام الشـريعـة الإســلامية بما يسعد البشرية. . ولهذا فإن النظام الإسلامي في ميادين المال نظام إنساني فريد، إذ أنه ينظر إلى المال باعتباره وسيلة للخير لا غاية في ذاته. وتقوم على هذا النظام وتحقيق غايته السامية دعائم الاقتصاد الإسلامي مقرونة بالعمل الجاد الـرشيـد، وهي السمــة التي تميـز قواعـد الاقتصاد الإسلامي ومنهجه عن سواه من الأنظمة الاقتصادية غربية كانت أو شرقية.

من أجل ذلك، عنيت أحكام الشريعة بتفصيل أحكام المال وطرق استثماره، وما فيه من حقوق وتكاليف إيجابية وسلبية.

وتحـدث القـرآن الكريم عن المال في آيات كثيرة، إضافة إلى السنة النبوية الشريفة التي أوضحت أن ملكية الله جل شأنه للمال هي الملكية الأصلية، وملكية البشر للمال هي ملكية الانتفاع.

وقـد اشتملت أحكـام الفقـه الإسـلامي على طرق عديـدة لاستثمـار المال استثماراً حلالاً، وهيأت الأسبـاب لقيـام العـديد من شركات الأموال بأنواعها المختلفة، ومنها شركة المضاربة أو القراض، وهي من الشركات التي تضع أُسس التكافل بين أرباب المال وخبراء الاستثمار، وأتاحت هذه الشركة لصاحب المال الذي لا يتمكن من استثماره أن يشترك مع الخبير في الاستثمار، ليقوم باستثمار المال له.

فهي شركة تقوم بين رب المال ـ بما لديه من مال ـ ورب العمل ـ وهو الخبير بما لديه من خبـرة في استخـدام واستثمـار المال ـ بحيث تكون لكل شريك من الشريكين حصة في الربح وفق ما يتم الاتفاق عليه.

— شركة المضاربة:

هي الأساس الذي تقوم عليه أهم أعمال شركات الاستثمار والمصارف الإسلامية لاستثمار الأموال بعيداً عن الربا المحرم، وفي أحكامها وقواعدها ما يحقق التكافل والتعاون بين أرباب المال وخبراء الاستثمار في مناهج الاستثمار الحلال.

والمضاربة مشتقة من الضرب في الأرض إذا سار فيها. وذلك لأن المضارب، يسير في الأرض طلباً للربح. قال تعالى: ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾[1]، فالمضارب يستحق الربح على مقدار صعوبة عمله في استثمار مال شريكه رب المال.

والمضاربة عقد على المشاركة في الربح بمال من أحد الجانبين وعمل من الجانب الآخر. وما يرزق الله به من ربح يكون بينهما حسب اتفاقهما من «ربع أو ثلث أو نصف» أو غير ذلك. والشريك صاحب المال يسمى «رب المال» والشريك الآخر الذي يقوم بالاستثمار وبالعمل يسمى «رب العمل أو المضارب»[2].

— مشروعية المضاربة:

لقد شرعت المضاربة بالكتاب والسنة والاجماع. ففي الكتاب قول الله تعالى: ﴿وآخرون يضربون في الأرض يبتغون من فضل الله﴾[3]. والمضارب يضرب في الأرض يبتغي من فضل الله عزوجل. كما يقول تعالى: ﴿فإذا قضيت الصلاة فانتشروا في الأرض، وابتغوا من فضل الله﴾[4]، أي يكتسبون المال الحلال للنفقة على أنفسهم وأولادهم. وابتغوا من فضل الله، أي من رزقه[5].

---

(١) المزمل: ٢٠.

(٢) وتسمى هذه الشركة مضاربة عند أهل العراق، وتسمى قراضاً عند أهل الحجاز، وهو عرف أهل المدينة، إذ يسمون المضاربة مقارضة، وهم يسمون الإجارة بيعاً. . . وذلك لأن المقارضة مأخوذة من القرض وهو القطع، لأن رب المال يقطع يده عن رأس المال - أي يبعدها عنه - ويجعله في يد المضارب. وقد سميت مقارضة لأن رب المال يقطع للعامل قطعة من ماله يتصرف فيها وقطعة من الربح.

(٣) المزمل: ٢٠.

(٤) الجمعة: ١٠.

(٥) القرطبي، الجامع لأحكام القرآن: ١٨/ ١٠٨.

والمضاربة تقتضي الانتشار في الأرض لطلب الرزق، وعليه فهي داخلة تحت عموم هذه الآية. أما السنة المطهرة، فقد أخرج ابن ماجه عن صهيب رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال: «ثلاثة فيهن البركة: البيع إلى أجل أو المقارضة، وخلط البر بالشعير للبيت لا للبيع»[1]. فواضح من الحديث شرعية المضاربة والتشجيع عليها لما فيها من بركة.

كما قام الرسول ﷺ بالخروج إلى الشام مضارباً بمال خديجة بنت خويلد رضي الله عنها، وذلك قبل النبوة وقبل زواجه بها، كما بُعِثَ الرسول ﷺ والناس يتعاقدون بالمضاربة فلم ينكر عليهم ذلك، وهذا إقرار منه لهم، والتقرير أحد وجوه السنة.

كما روي أن العباس بن عبدالمطلب كان إذا دفع المال مضاربة اشترط على صاحبه ألا يسلك به بحراً، ولا ينزل به وادياً، ولا يشتري به دابة ذات كبد رطبة. فإن فعل ذلك ضمن، فبلغ شرطه رسول الله ﷺ فأجازه[2].

كما أجمع الصحابة رضي الله عنهم على جواز المضاربة، واجتمعت الأمة من بعدهم -جيلاً بعد جيل- على جوازها في مختلف العصور ولم يخالف أحد في مشروعيتها.

وقد روي الكثير عن الصحابة في حثهم على إعطاء المال مضاربة، وتعاملهم بها من لدن رسول الله ﷺ وبعلمه من غير أن ينكر أحد ذلك.

وروي عن الشافعي في كتاب أخلاق العراقيين أن عمر بن الخطاب رضي الله عنه أعطى مال يتيم مضاربة[3].

وممن دفعوا مال اليتيم مضاربة عثمان بن عفان، وعلي، وعبدالله بن مسعود، وعبدالله بن عمر، وعائشة رضي الله عنهم أجمعين[4].

---

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٢٥٨٧.

(٢) البيهقي، السنن الكبرى: ٦/ ١١١.

(٣) أخرجه البيهقي وابن أبي شيبة.

(٤) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٣٥٨٧.

حكمة مشروعية المضاربة:

سبق أن ذكرنا أن الإسلام جاء بمنهج كامل للحياة الانسانية في مختلف مجالاتها الروحية والمادية. ولهذا، فقد تكفلت أحكام الشريعة الإسلامية بما يسعد البشرية، ويقوم على تحقيق مصالح العباد.

ولهذا، فإن لمشروعية عقد المضاربة حكمة واضحة. فقد يكون هناك مواطن لديه الكثير من المال، وليست لديه الخبرة على استثماره أو تشغيله، وفي الوقت نفسه، هو يريد تنميته. بينما نجد مواطناً آخر لديه الخبرة في مجال التجارة أو الانتاج، ويمكنه الاستثمار بأسلوب فني جيد، ولكن ينقصه رأس المال اللازم لاستثماره أو الاتّجار به. ولهذا نجد أن مشروعية هذا العقد لسد حاجة الطرفين، الأول لحاجته لصاحب الخبرة والتجربة، والثاني لحاجته لرأس المال اللازم لتشغيله، حيث تتوافر فيه الخبرة والتجربة، ومن ثم ينتج عن ذلك تشغيل هذه الأموال بدلاً من كنزها حتى تأكلها الزكاة، وكذلك استغلال الطاقات الفنية لدى رب العمل، إذ ليست لديه هذه الأموال، هذا من جانب، ومن جانب آخر فتح باب الرزق لعدد من المواطنين للعمل في هذا المشروع أو هذه التجارة، مما يزيد من دخل فئة من المواطنين، يقول ابن حزم: القراض كان في الجاهلية، وكانت قريش أهل تجارة. لا معاش لهم من غيرها، وفيهم الشيخ الكبير الذي لا يطيق السفر والمرأة، والصغير، واليتيم. فكان ذوو الشغل والمرض يعطون المال مضاربة لمن يتّجر به بجزء مسمى من الربح. كما ينتج أيضاً عن ذلك زيادة الانتاج في احدى السلع اللازمة للمواطنين، ومن ثم يزيد الناتج القومي والذي يؤدي هو الآخر إلى زيادة الدخل القومي. ومن ثم تمكين الدولة من زيادة الإنفاق العام، ومن ثم زيادة انشاء المشروعات، وينتج عن ذلك زيادة الدخل الفردي، وهكذا تتم حلقة تؤدي - في النهاية - إلى رفاهية المواطنين لزيادة دخولهم.

ويتضح لنا مما سبق أن عقد المضاربة ما هو إلا عقد يتلاقى فيه طرفان، أحدهما رب المال ولديه المال الذي تنقصه الخبرة والحنكة في استغلاله وتشغيله، وليس لديه الوقت اللازم لذلك لانشغاله بعمله لدى جهة معينة، بينما هناك مواطن آخر وهو ما نسميه برب العمل لديه الخبرة والتجربة بأعمال التجارة أو الصناعة ولكن ينقصه رأس المال اللازم لتشغيله واستغلاله في تجارته أو صناعته.

ولهـذا، فإن هذا العقـد قد فسـح المجال لتلاقي الطرفين، وكل منهما في حاجة إلى الآخر، الأول في حاجة إلى صاحب خبرة وتجربة في السوق أو في التجارة أو في الصناعة والانتـاج. والآخـر في حاجة إلى رأس المال اللازم لتشغيله. وهكذا يمكن لعقد المضاربة أن ينتج فائدة تعود على الطرفين (رب المال ورب العمل) وأن يساعد على فتح باب الرزق لأكبـر عدد ممكن من المـواطنين، والـذين يعملون في هذا المشـروع، كمـا ينتج عن هذا العقد زيادة الانتاج، ومن ثم زيادة دخل الأفراد والدخل القومي. وفي النهاية تحقيق رفاهية المواطنين والمجتمع كله.

ـــ أركان المضاربة:

لعقد المضاربة أو شركة المضاربة عدة أركان، هي:

الركن الأول: الايجاب والقبول:

لا بد لانعقاد المضاربة من وجود ايجاب وقبول بين طرفي المضاربة وهما رب المال ورب العمـل. ويتم الايجـاب والقبـول بأي لفـظ يدل على قصـد الطـرفين على ابرام عقد المضاربة صراحة أو ضمناً.

ويشترط في ايجاب وقبول عقد المضاربة تحقق أمرين:

أولاً: اتصالهما:

وذلك عند توافر ما يلي:

أ ـ أن يكون كل من طرفي العقد على علم بما صدر عن الطرف الآخر.

ب ـ أن لا يفصل بين كل من الايجاب والقبول ما يعتبر إعراضاً عن العقد.

جـ ـ أن يصدر القبول قبل أن يرجع الموجب عن ايجابه.

د ـ اتحاد مجلس العقد[1].

---

(١) اتفق جمهور الفقهاء على هذه الشروط ما عدا الشرط الأخير، إذ خالف الزيدية فيه، وقالوا إن المضاربة تنعقد ولو كان القبول متراخياً على مجلس العقد. زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ١٨٢ ـ ١٨٣.

ثانياً: اتحاد موضوعهما:

كما يشترط كذلك لصحة انعقاد المضاربة أن يتحد موضوع الايجاب مع القبول من كل وجه. وعلى سبيل المثال إذا قال رب المال لرب العمل ضاربتك بعشرة آلاف جنيه على ثلث الربح فرد رب العمل بالقبول انعقد العقد. أما إن رد بالقبول على نصف الربح فلا تنعقد المضاربة.

الركن الثاني: ويتعلق بطرفي عقد المضاربة:

حيث يشترط في كل من رب المال ورب العمل أن تتوافر فيهما أهلية التوكيل والوكالة، نظراً لأن رب المال موكل للمضارب بالتصرف في رأس مال المضاربة، والمضارب وكيل عنه في التصرف. حيث إنه يجوز لكامل الأهلية أن يكون رب مال في المضاربة أو مضارباً وعقده صحيح ونافذ، كما يجوز له أن يعقد العقد بنفسه، إضافة إلى أنه يجوز له أن يوكل عنه غيره في ذلك. ويصح العقد وينفذ بعبارة الوكيل.

ولا يجوز لمعدوم الأهلية أن يكون رب مال في المضاربة أو مضارباً. حيث إن (المجنون والصبي غير المميز) لا ولاية له على نفسه أو ماله.

الركن الثالث: رأس المال:

وقد اشترط الفقهاء في رأس المال عدة شروط حتى يكون العقد صحيحاً، وهي:

أ - أن يكون رأس المال معلوماً.

ب - أن يكون رأس المال نقداً رائجاً.

جـ - أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً.

د - أن يسلم رأس المال إلى المضارب.

أ - أن يكون رأس المال معلوماً:

اتفق الفقهاء على أن يكون رأس المال معلوماً علماً يرفع الجهالة عند التعاقد على المضاربة. حيث يجب معرفة مقدار رأس المال وجنسه ونوع العملة التي ستقدم

للمضاربة. وعلى سبيل المثال، يقول رب المال: ضاربتك بعشرة آلاف جنيه مصري أو ضاربتك بعشرة آلاف دينار كويتي أو بعشرة آلاف دولار أمريكي. . .

أما إذا كان رأس المال مجهولاً، كأن يقول له ضاربتك ببعض مالي أو بجزء من مالي دون توضيح هذا المقدار، فإن هذا يفسد المضاربة باتفاق الفقهاء.

ب ـ أن يكون رأس المال نقداً رائجاً:

اتفق الفقهاء على جواز المضاربة بالنقود المضروبة الرائجة في التعامل، وذلك كالدنانير الذهبية والدراهم الفضية ـ وهي عملة كانت متداولة فيما مضى ـ ويقاس عليها ما يتم التعامل به حالياً من عملات، كالجنيه المصري والدولار الأمريكي، وغيرها من العملات المتداولة. وذلك نظراً لأن النقود هي وسيلة للتعامل بين الناس وهي التي تقيّم بها الأشياء وتصلح ثمناً لكل بيع.

وقد اختلف الفقهاء في صحة المضاربة بغيرها كالعروض. وصورة المضاربة بالعروض الممنوعة عند جمهور الفقهاء أن يقول رب المال للمضارب اشتر بهذه السلع وبع. فإذا فرغت فابتع لي مثل سلعتي التي دفعت إليك فإن فضل شيء فهو بيني وبينك. يقول الإمام مالك في تحليله لمنع هذه الصورة[1]، «لأن صاحب العرض قد يكون دفعه إلى العامل في زمن هو فيه نافق كثير الثمن، ثم يرده العامل حين يرده وقد رخص فيشتريه بثلث ثمنه أو أقل من ذلك، فيكون العامل قد ربح نصف ما نقص من ثمن العرض في حصته من الربح. أو يأخذ العرض في زمان ثمنه فيه قليل فيعمل فيه حتى يكثر المال في يده ثم يغلو العرض ويرتفع ثمنه حين يرده فيشتريه بكل ما في يده فيذهب عمله وعلاجه باطلاً، فهذا غرر لا يصلح».

واستدل الحنفية بما ورد عن الرسول ﷺ بالنهي عن ربح ما لم يضمن، والمضاربة بالعروض تؤدي إليه، لأن العروض تتعين بالتعيين. فلو اشترى بها المضارب شيئاً ثم هلكت قبل أن يسلمها فلا شيء عليه، وينفسخ الشراء، فظهر أنها غير مضمونة عليه. فإذا

---

(١) الصديق الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ١٨-١٩.

كان الأمر كذلك وأخذ المضارب العروض فإنه ربما تزيد قيمتها بعد العقد، فإذا باعها حصل الربح واستحق المضارب بغية منه من غير أن يدخل شيء في ضمانه[1].

جـ - أن يكون رأس المال عيناً لا ديناً:

أي أن يقدم رأس المال للمضارب في صورة مال نقدي حقيقي عند عقد المضاربة، لا في صورة مال حكمي كالدين أو شيء ثابت في الذمة.

وصورة المضاربة بالدين الممنوعة أن يقول صاحب الدين للمدين: اعمل بديني الذي في ذمتك مضاربة بالنصف. لأن الدين الذي عليه لا يصلح رأس مال للمضاربة لكونه مضموناً عليه.

وقال الباجي: ولأنه قد يرضى بالجزء اليسير من الربح من أجل بقاء الدين عنده.

أما المضاربة بالوديعة فتصح عند جمهور الفقهاء. ومثال ذلك إذا كان لرجل عند آخر مال وديعة فقال له ضارب بها أو بجزء منها. ويعلل الجمهور صحة ذلك بأنها ملك لرب المال فجاز أن يضارب عليها كما لو كانت حاضرة، لأن الوديعة ورأس مال المضاربة كليهما أمانة، فلا يتنافيان[2].

د - أن يسلم رأس المال إلى المضارب:

والشرط الرابع من شروط رأس المال أن يسلم رأس المال إلى المضارب، أي أن يخلي رب المال بين المضارب ورأس مال المضاربة بحيث يمكنه من التصرف فيه. حيث أن المضاربة تتطلب أن يقوم المضارب بالتصرف في رأسمالها بحرية حتى يمكنه من تحقيق الربح. وتحقيق هذه الحرية يتم باطلاق التصرف للمضارب في رأس المال وعدم اشتراط ما ينافي ذلك.

وقد أجمع الفقهاء على وجوب تمكين المضارب من التصرف في رأس مال

---

(١) زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ١٩٥.

(٢) الصديق الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ١٩.

المضـاربـة، لأن ذلـك من مقتضى العقـد، ومن ثم فإن أي شرط يمنـع المضارب من هذا التصرف يفسد المضاربة[1].

ولهـذا يرى جمهـور الفقهـاء أن من شروط صحـة المضـاربة استقلال المضارب في حيـازة رأس المـال، بحيث يخـرج من حيـازة صاحبه، وتنقطع يده عنه. ويتم ذلك بمناولته للمضارب أو بالتخلية بينه وبين رأس المال.

الركن الرابع: العمل:

يعتبـر العمـل دعـامـة أسـاسيـة في عقـد المضاربة حتى يتم تحقيق الربح، حيث لا يتصـور وجـود عائـد أو استثمـار أو انتـاج دون وجـود العمل. وهو ما يقوم به المضارب الذي يحصل مقابل أدائه على حصة معينة على أساس النسبة الشائعة من الربح الذي يحققه.

ويشترط في العمل الذي يقوم به المضارب عدة شروط، هي:

١ ـ أن يكون المضارب مختصاً بالعمل المسند إليه.
٢ ـ أن يكون العمل في التجارة على رأي من يرى هذا التقييد.
٣ ـ ألا يضيق على عمل أو تصرفات المضارب.

وسوف نشير بشيء من التفصيل إلى هذه الشروط واحداً واحداً فيما يلي:

(١) أن يكون المضارب مختصاً بالعمل المسند إليه:

اشتـرط جمهـور الفقهـاء أن يختص المضـارب بالعمـل في المضاربة، فلا يجوز أن يشتـرط رب المـال أن يعمـل معـه، ومن ثم تفسد المضاربة إذا اشترط هذا الشرط. إلا أننا نجد أن للحنابلة والإمامية رأي آخر. حيث يرون صحة عقد المضاربة إذا اشترط رب المال أن يعمل مع المضارب.

ويستند جمهور الفقهاء في رأيهم هذا إلى أن اشتراط رب المال عمله مع المضارب يعني بقاء يده على المال، وأنه لذلك شرط فاسد، لأن المضاربة تقتضي تسليم رأس المال

---

(١) زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ٢١٨.

للمضارب. والحق أن اشتراط رب المال عمله مع المضارب لايتمم تسليم رأس المال إليه، لأن يد المالك ثابتة على رأس المال، ولم تنقطع عنه، ومن ثم تبطل المضاربة[1].

أما الحنابلة والإمامية فيجيزون هذا الشرط، ومن ثم فإن المضاربة تكون صحيحة مع وجوده، ويجوز لرب المال التصرفات جميعها التي للمضارب.

ونحن نؤيد الرأي الثاني، لأن فيه مصلحة عملية، حيث يضيف إلى عمل المضارب وخبرته، عمل رب المال وخبرته، ومن ثم يعود النفع على الطرفين وعلى المجتمع. إذ أن زيادة الخبرة والرفع من كفاءة العمل تزيد من الانتاج ورفع كفاءة الانتاجية، وهذا فيه نفع كبير على طرفي عقد المضاربة، وكذلك على المجتمع الذي يعملون فيه، حيث يزيد من الناتج القومي، ومن ثم الدخل القومي. وفي حالة زيادة الانتاج تخفض أسعار السلع للمستهلك، ورفع كفاءة الانتاج، يساعد على زيادة دخول الأفراد، ومن ثم الرفاهية للمواطنين.

يضاف إلى هذا أن وجود يد رب المال مع المضارب يعطيه شيئاً من الاطمئنان على أمواله، وحسن استخدامها وادارتها. كما أن ذلك (أي وجود يد رب المال مع المضارب) لا ينفي تسليم رأس المال للمضارب، لأن الولاية على رأس المال ثابتة له. وقد يتم الاتفاق على حفظ المال في مكان معين، ومن ثم فإن المضارب مؤتمن عليه.

(٢) أن يكون العمل في التجارة على رأي من يرى هذا التقييد:

يرى بعض الفقهاء أن يكون عمل المضارب مقصوراً على التجارة، ومن ثم لا يصح للمضارب العمل خارج اطار البيع والشراء، وعلى ذلك غير مسموح له استثمار رأس مال المضاربة في الصناعة أو الزراعة، ثم الاتجار بالمنتج منها. ولهذا يرون أن رب المال لو اشترط على المضارب الجمع بين العمليتين فالمضاربة فاسدة. وأما إذا لم يشترط وجمع المضارب بين العمليتين فهو متعد، ومن ثم فهو ضامن لما قد يتعرض له المال من خسارة[1].

---

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٣٦٠٠.

(٢) الرافعي، فتح العزيز؛ شرح الوجيز: ١٢/ ١٢.

ويقول ابن حزم: للعامل حظه من الربح فقط، ولا يسمى ربحاً إلا ما نُمِّي بالبيع فقط[1]. ومن ثم نجد أنه قصر عمل المضارب على البيع والشراء ولا يجوز له أن يعمل بغيرهما.

واستدلال أصحاب هذا الرأي على أن المضاربة رخصة شرعت على خلاف قياس الاجارات. لأنها استئجار على عمل مجهول، وبأجر مجهول بل معدوم. فتقتصر الرخصة على التجارة. أي البيع والشراء، لأنها أعمال غير مضبوطة فلا يمكن الاستئجار عليها، أما العمل بالصناعة والزراعة أو أية حرف أُخرى فهي من الأعمال المضبوطة، ويمكن الاستئجار عليها. ومن ثم فهي لا تحتاج إلى مضارب يقوم بها. أما الرأي الآخر فإنه يتمثل فيما رآه فقهاء مذهب الإمام أحمد بن حنبل حيث توسعوا في مفهوم المضاربة وحقيقة العمل الذي تشمله فاعتبروا المضاربة من جنس المشاركات فصححوا كثيراً من العقود التي لم يستطع غيرهم تصحيحها. وهذا الرأي نؤيده ونرجحه لأنه يلبي احتياجات المجتمع ويحقق متطلبات العمل المصرفي الإسلامي على وجه الخصوص، إذ أن من المعروف عن المصرف الإسلامي أنه مصرف استثماري. ومن ثم لا تتوقف أعماله على التجارة فقط، بل يجب دخوله في القطاعات الانتاجية، مثل قطاع الزراعة والصناعة، فإذا لم يدخل فيها ولديه الكوادر الفنية لذلك والتمويل المادي فمن يستطيع أن يقيم تنمية اقتصادية سليمة؟ وقيام البنك بهذا العمل يحقق أهداف المضاربة، وهو حصول الطرفين كليهما على الربح نتيجة لقيامهما بها، إضافة إلى أن قيامه بهذه الأعمال الانتاجية يزيد من الانتاج والانتاجية، مما يحقق الكثير من الرفاهية للمواطنين ومن ثم التنمية الاقتصادية للمجتمع.

(٣) ألا يضيق على عمل المضارب أو تصرفاته:

من المعروف أن الأصل في المضاربة أن تكون مطلقة حيث يعطي رب المال ماله للمضارب يعمل به دون قيود. ثم تقسَّم الأرباح بعد ذلك طبقاً لما اتفقا عليه. فالتضييق على المضارب بما يمنع الربح ينافي مقتضى العقد فيفسده.

أما إذا قيد رب المال المضارب في أنواع التجارة التي سيتجر فيها أو تجنب التعامل

---

(١) ابن حزم، المحلى: ٨/ ٢٥٠.

مع فئات محددة أو تحديد العمل بزمان أو مكان معين، فإنه يجب على المضارب أن يتقيد بهذه القيود ما دامت لا تؤدي إلى تقييد الربح بما يضر بحقوق المضارب. فهي شروط يقصد بها رب المال المحافظة على ماله.

أما القيود المخلة بالمضاربة فقد اختلف الفقهاء فيها. فمنهم من يرى أن التضييق على المضارب فيه إخلال بعقد المضاربة ومن ثم يفسدها. بينما يرى فريق آخر أنه لا يخل بالمضاربة ولا يمنع الربح، ومن ثم يجيزون العقد والتزام المضارب بتلك القيود.

فتقييد المضارب بعدم التعامل في صنف معين من السلع ليس فيه نوع من التضييق على المضارب، وذلك باتفاق الفقهاء حيث أنه يستطيع الاتجار في باقي الأنواع. كما أجازوا التضييق في أنواع محددة للاتجار فيها، مثل المواد الصناعية أو الغذائية لأنها لا تخل بالمقصود.

غير أن الفقهاء اختلفوا في حالة ما إذا حدد رب المال للمضارب العمل في صنف واحد في التجارة ولا يتعداه، حيث يرى فريق منهم ـ وهم الحنفية والحنابلة والإمامية والإباضية ـ أن المضاربة صحيحة، وعلى المضارب أن يلتزم بذلك الشرط، لأن المضاربة كالوكالة، وعلى المضارب أن يتصرف بمال المضاربة باذن المالك. وما دام أنه يجوز تقييد الوكيل، فإنه ـ من ثم ـ يجوز تقييد المضارب.

وأضاف أصحاب هذا الرأي، أن الربح في بعض الأنواع من التجارة قد يتحقق أكثر من غيرها، ومن ثم فإن في هذا القيد فائدة معتبرة، فوجب اعتباره، أما المالكية والشافعية فيرون أن تقييد المضارب بنوع معين من التجارة يتجر فيه لا يجوز إلا بشروط، وهي أن يكون هذا النوع موجوداً طوال العام ولا ينقطع. ومن ثم لا يشترط عليه الاتجار في نوع يندر وجوده، وإلا فسد العقد. لأن في هذا الشرط تضييق ينافي المقصود من المضاربة فتفسد المضاربة به[1].

---

(١) الرملي، نهاية المحتاج شرح المنهاج: ٥/ ٢٢٤. وأورد العاملي في الروضة البهية: ٥/ ١٢٠ ـ ١٢١ ما يلي: «فلو عين نوعاً يندر كالياقوت الأحمر والجزء الأذكن والخيل المعتق والصيد حيث يندرفسد القراض لأنه تضييق يخل بالمقصود».

— المضاربة المطلقة والمضاربة المقيدة:

يتضح مما سبق أن هناك نوعين من المضاربة، هما: المضاربة المطلقة، والمضاربة المقيدة. والمضاربة المطلقة هي التي لا تقيد بزمان أومكان، أوعمل، ولا ما يتجر فيه المضارب، ولا من يتعامل معه، ولا أي قيد من القيود.

أما المضاربة المقيدة، فهي التي تقيد بواحد من القيود السالف ذكرها. وتقييد المضارب صحيح، وإذا خالف ما قيد به كان ضامناً للمال قبل رب المال.

وعن حكيم بن حزام صاحب رسول الله ﷺ أنه كان يشترط على المضارب «ألا تجعل مالي في كبد رطبة، ولا تحمله في بحر، ولا تنزل به بطن مسيل. فإن فعلت شيئاً من ذلك فقد ضمنت مالي» رواه الدار قطني.

أما بشأن عمل الغير في مال المضاربة، حيث يدفع المضارب مال المضاربة إلى آخر للعمل به، فقد اختلف الفقهاء حول ذلك:

فالحنفية يرون جواز ذلك في المضاربة المطلقة. أما المالكية والشافعية والحنابلة فلا يجيزون ذلك العمل. حيث إنهم يرون أن الربح يستحق لأحد أمرين: إما بالمال، وإما بالعمل. والمضارب الأول لم يحصل منه مال ولا عمل، ولهذا لا يستحق شيئاً من الربح.

أما الحنفية فإنهم يرون أن المضارب الأول استحق الربح لأنه ضامن للمال عندما سلمه للمضارب الثاني، وقد أوضح الكاساني ذلك من خلال وجهة نظر الحنفية «بأن الأصل في الربح إنما يستحق إما بالمال، وإما بالعمل، وإما بالضمان»[1].

ونحن نؤيد رأي الحنفية حيث أن رأيهم يتمشى مع ما يتطلبه العمل المصرفي الحديث في مجال الاستثمار الجماعي. فالمصرف الإسلامي يعتمد في كثير من أعماله الاستثمارية على رجال الأعمال الآخرين كل في مجال اختصاصه، ومن ثم فإن الاستثمار الجماعي لا يتمشى إلا مع هذا الرأي.

ويلاحظ أيضاً أن المصرف في حالة دفع أموال الودائع أو أسهم عملائه للغير ليضارب

---

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٧/ ٣٥٤٥.

بهـا فهـو لا يقـوم بذلـك اعتباطاً، وأن ذلك العمل ليس بالعمل الهين، حيث يحسن اختيار العملاء ذوي السمعة الطيبة، والأداء الحسن، والخبرة الكبيرة، بالاضافة إلى حصوله على الضمانات اللازمة منهم، والتعهدات، ومتابعته لأعمالهم حتى انتهاء المهمة[1].

ويتضـح ممـا سبق أن النـوعين كليهمـا من المضاربة (المضاربة المطلقة والمضاربة المقيـدة) ملائمـان لأعمـال المصرف الإسلامي، إلا أن المضاربة المطلقة هي الأصل في التعـامـل بين المصـرف الإسـلامي وأصحـاب الـودائـع الاستثمـاريـة[2]. حيث أنها تجيز للمصرف القيام بالأعمال جميعها ما دام يرى أن فيها مصلحة له على اعتبار أنه مضارب في مال صاحب الوديعة، أو يخلطها بأموال أصحاب الأسهم والودائع الأخرى. كما أن له الحق في دفعهـا لغيـره ليضـارب بها. ولكن في هذه الحالة الأخيرة، له الحق في تقييد المضاربة بالشروط التي يراها ضرورية للمحافظة على أموال الغير.

ولهـذا، نجـد أن المصـرف تلائمـه المضـاربة المطلقة عندما يكون هو المضارب، وتـلائمـه المضـاربـة المقيدة عندما يكون هو رب المال أو نائباً عنه. ولكن ذلك لا يمنع من قبـول المصـرف لبعض الأمـوال من المـودعين على أسـاس المضـاربة المقيدة، أو اعطائه بعـض الأموال لمن يضارب بها كمضاربة مطلقة إذا ما رأى أن ذلك في مصلحته[2].

الركن الخامس: الربح:

وهـو ـ في المضـاربـة ـ ما زاد على رأس المال نتيجة عمل المضارب واستثماره ذلك المال، وقد اشترط الفقهاء عدة شروط حتى يكون الربح صحيحاً. ومن هذه الشروط، ما يلي:

١ ـ أن يكون نصيب كل منهما معلوماً عند التعاقد.
٢ ـ أن يكون نسبة شائعة من جملة الربح.

---

(١) الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية: ٥/ ٣٠٩ ـ ٣١١.

(٢) ورد في شروط الاستثمار في بنك فيصل الإسلامي السوداني شرط ينص على أن: «يتم الاستثمار على أساس المضاربة المطلقة وبإذن العميل للبنك في كل تصرف فيه المصلحة». الصديق الضرير، أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي: ٢٠-٢١.

(١) أن يكون معلوماً:

اتفق الفقهاء على أن ينص في عقد المضاربة على كيفية توزيع الربح بين كل من رب المال والمضارب، إذ أن من شروط صحة المضاربة الاتفاق على ذلك.

وعليه، فإن المضاربة لا تصح إذا قال رب المال للمضارب اعمل بهذا المال وسأعطيك من الربح ما يرضيك، وكذلك لا تصح المضاربة إذا قال له اعمل في هذا المال ولك جزء من الربح أو شيء منه أو نصيب منه. لأنه يشترط بيان ما لرب المال وما للمضارب من الربح، فإن جهل نصيبهما فسدت المضاربة. لأن الربح هو المعقود عليه، وجهالة المعقود عليه تفسد العقد.

كما لا يصح اشتراط مقدار معلوم من النقود لأحدهما كخمسين جنيهاً للمضارب في الشهر أو ١٠٪ لرب المال من رأس ماله. إذ أن الربح قد لا يزيد على ما جعل لأحدهما فيستأثر بالربح كله. ولما كانت المضاربة من عقود المشاركات فهي لا تتحقق إلا بالاشتراك في الربح. ولقد بنيت المشاركات على العدل بين الشريكين. ويتحقق ذلك باشتراكهما في المغنم والمغرم. ولهذا فقد أجمع الفقهاء على اشتراط هذا الشرط.

والمقدار المعلوم من الربح لا يتحقق إلا بالنص عليه في العقد، كأن ينص على أن للمضارب النصف ولرب المال النصف أو للمضارب الثلث ولرب المال الثلثين. أو للمضارب الربع ولرب المال ثلاثة الأرباع.

كما اتفق الفقهاء على جواز المضاربة عند ذكر حصة المضارب فقط من دون حصة رب المال، كأن يقال للمضارب أن له الثلث مثلاً، لأن الأصل أن القدر المسمى للمضارب كالنصف والثلث يستحقه بالشرط.

أما رب المال، فيستحق نصيبه من الربح بحكم الأصل، لأنه نماء لماله، ولأنه إذا ذكر نصيب المضارب فإن الباقي من الربح يعود - في العادة - إلى صاحب رأس المال، أي رب المال. ومن ثم، فإنه لا يشترط النص عليه ما دام نص على نصيب المضارب، لأن الباقي من الربح يرجع إلى رب المال.

(٢) أن يكون شائعاً:

اتفق الفقهاء على أن نصيب كل من رب المال والمضارب من الربح يجب أن يكون حصة شائعة كالنصف أو الثلث أو الربع، ولا يجوز تحديده بمبلغ معين مقداره ألف جنيه مثلاً، ولا أن يشترط لأحدهما مبلغ محدد مع حصة شائعة من الربح، ولا أن يشترط لواحد منهما حصة شائعة ناقصة مبلغاً محدداً[1].

ويستندون في ذلك إلى أن المضاربة في حقيقتها الشرعية والعرفية إنما هي شركة في الربح. ونظراً لأن الربح الناتج عنها غير معلوم ولا محقق الوقوع، فإنه يجب أن يكون نصيب كل من رب المال والمضارب حصة شائعة منه.

وبذلك، فإن اشتراط مبلغ معين من الربح لأحد الطرفين قد يقطع الشركة بينهما، لأنه قد لا يتحقق سوى هذا القدر المشروط، فإن أحدهما ـ وهو المشروط لصالحه ـ سوف يحصل عليه منفرداً دون الطرف الآخر، مما ينافي مقتضى العقد.

يضاف إلى هذا أن المضارب إذا شرط له قدر معين من الربح قد يهمل في حسن قيامه بعمله عندما يبلغ الربح الحصة المشروطة له، ومن ثم يصيب رب المال الضرر نتيجة عدم حصوله على نصيب من الربح.

ولهذا، فإن شيوع حصة كل منهما يجعل المضارب يعمل بجد واجتهاد لتحقيق الكثير من الربح، لأنه كلما زاد من الربح زاد نصيبه منه. وهذا الشيوع في حصة الربح يعتبر أمراً متمشياً مع طبيعة هذا العقد، ومع روح العدالة الإسلامية[2].

— الموقف القانوني للمضارب في عقد المضاربة:

لا شك في أن المضارب في عقد المضاربة له حقوق وعليه واجبات والتزامات قبل موقفه كمضارب في عقد المضاربة. وقد أشار الكاساني إلى ذلك في كتابه بدائع الصنائع، حيث قال: «أما الذي يرجع إلى حال المضارب في عقد المضاربة فهو أن رأس المال قبل

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٣٦٠٢.

(٢) زكريا القضاة، السلم والمضاربة: ٢١٦ ـ ٢٦٧.

أن يشتـري المضـارب به شيئـاً أمانة في يده بمنزلة الوديعة، لأنه قبضه بإذن المالك لا على وجه البدل والوثيقة، فإذا اشترى به شيئاً صار بمنزلة الوكيل بالشراء والبيع، لأنه تصرف في مال الغير بأمره وهو معنى الوكيل... فإذا ظهر في المال ربح صار شريكاً فيه بقدر حصته من الربح، لأنه ملك جزءاً من المال المشروط بعمله، والباقي لرب المال لأنه نماء ماله. فإذا فسدت بوجه من الوجوه صار بمنزلة الأجير لرب المال. فإذا خالف شرط رب المال صار بمنزلة الغاصب ويصير المال مضموناً عليه»[1].

ويتضح مما سبق أن للمضارب خمسة مواقف قانونية، هي:

أولاً: أنه أمين على رأس المال، ومن ثم يعتبر رأس المال وديعة عنده منذ استلامه.

ثانياً: أنه وكيل لرب المال بالشراء والبيع بعد قيامه بالتصرف في رأس المال بالشراء.

ثالثاً: أنه شريك مع رب المال في جزء من الأرباح مقابل عمله.

رابعاً: أنه أجير لرب المال إذا فسدت المضاربة بأي وجه من الوجوه.

خامسـاً: أنـه يعتبـر غاصباً لرأس المال إذا خالف شرطاً من شروط المضاربة التي اشترطها رب المال، ومن ثم يصبح ضامناً لرأس المال.

وعلى ذلـك يعتبـر المضـارب أمينـاً على رأس المال حال استلامه له من رب المال. ومن ثم يعتبر رأس المال وديعة لديه منذ استلامه له حتى بداية العمل به. وإذا فسخ العقد خلال هذه الفترة، أي قبل العمل برأس المال، فإن على المضارب أن يرد رأس المال كاملاً غير منقوص، لأنه خلال هذا الوقت الـوجيز «ما بين استلامه لرأس المال من رب المال وقبل العمل به» يكون كالوديعة، ومن ثم لا يثبت له أي حق في التصرف في الوديعة. وعليه، فإنه ضامن للمـال الـذي سلم له، وإذا ما استـرده رب المـال في ذلـك الـوقت فيجب استرداده بالكـامـل غيـر منقـوص، لأنه استرده عندما كان المضارب يعمل كوديع وعليه أن يحفظ مال الوديعة بالكامل. ويردها لصاحبها كاملة غير منقوصة حيث أنه ضامن لذلك.

(١) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٣٦٠٤.

ولهـذا، نجـد أن هناك فرقاً بيّناً وواضحاً ما بين الموقف القانوني والواقعي للمضارب في هذه الحالة عن حالته الثانية وهو عمله كوكيل.

فعمله كوكيل يبدأ منذ تشغيله والاتجار برأس المال حتى انتهاء المضاربة، إذ يحق له التصرف في رأس المال بالأسلوب الذي يقرره رب المال، لأنه وكيل عن رب المال وليس مالكـاً له. وفي هذه الحـالـة، نجد أنه غير ضامن لرأس المال ما دام قد اتبع اشتراطات رب المال وتعليماته بحيث لم يخالفها، ومن ثم فهو غير ضامن لرأس المال. وذلك ما دام أنه لم يقصر أو يهمل أو خالف تعليمات رب المال. أما إذا قصر أو أهمل أو خالف هذه التعليمات فهـو في هذه الحـالـة يعتبر ضامناً لرأس المال لمخالفته تعليمات رب المال، وهو وكيل عنه ويجب أن يتبع هذه التعليمات ولا يخالفها، وكذلك إذا أهمل أو قصر في عمله.

كذلـك نجـد أن المضـارب شريـك في الأرباح مع رب المال، حيث أن له نسبة من الأربـاح يتفق عليهـا في عقـد المضـاربـة، ولو أنه لم يشترك في رأس المال مع رب المال. وعلى ذلـك، من حق المضـارب الحصول على نسبـة من الأربـاح وهي نسبـة متفق عليها مسبقـاً في العقـد في حالـة تحقيق أربـاح من المضاربة رغم أنه لم يشارك في رأس المال. ومع أنه شريك في الأرباح إلا أنه لا يتحمل أي شيء من الخسارة إذا تحققت دون حدوث تقصيـر أو اهمـال في عمله نتجت عنـه هذه الخسـارة. أي أنـه شريـك في الأربـاح بالنسبة المتفق عليها وغير شريك في الخسارة إذا ما تحققت وكان قد أدى عمله بأمانة ونزاهة ودون اهمال أو تقصير.

وعلى ذلـك، فالمضـارب يملك التصرف في مال المضاربة وهو ـ في تصرفاته هذه ـ وكيـل لرب المـال ويتبـع تعليمـاتـه، وهـو ضامن لرأس المـال إذا خالف هذه التعليمـات والاشتراطات التي وضعها رب المال.

ولكن، ما الحكم فيما إذا اشترط رب المال على المضارب أن يكون ضامناً لرأس المال؟.

يرى جمهور الفقهاء عدم جواز شرط الضمان على المضارب، لأن هذا الشرط مناف

لما وضع القراض عليه، ولما سار المسلمون عليه، ومن ثم فإن شرط الضمان والقراض باطل[1].

أما أثر شرط الضمان على العقد، فقد اختلف الفقهاء حوله، فمنهم من يرى أن هذا الشرط فاسد ويفسد العقد، لأن فيه زيادة غرر على المضارب.

وفي حالة شرط الضمان كذلك يزيد نصيب المضارب في الربح إذا لم يتوافر هذا الشرط. ولهذا، فإن وجود شرط الضمان يقابله جزء من الربح وطالما أن شرط الضمان باطل لا يعمل به ولا يعلم ما يقابله من الربح، فإن ذلك يؤدي إلى عدم معرفة نصيب كل منهما من الربح، ومن ثم يفسد العقد لأنه يشترط فيه معلومية نصيب كلٍّ من الطرفين في الربح مسبقاً.

ويرى آخرون وهم الحنفية والحنابلة أن الشرط فاسد لا يعمل به والعقد صحيح. ونحن نؤيد رأي جمهور الفقهاء لأن شرط الضمان على المضارب يجعل المال الذي بيده مال قرض، لأنه ملزم برده فصار قرضاً جرَّ نفعاً وهو لا يجوز. كما أنه يؤدي إلى أن رب المال يستحق نصيبه من الربح دون أن يدخل شيء في ضمانه وهو ما نهى الرسول ﷺ عنه لأنه ربح ما لم يضمن.

— توقيت عقد المضاربة:

هل يجوز توقيت عقد المضاربة؟ اختلف الفقهاء بشأن توقيت عقد المضاربة، فبعضهم أجازه، ومنهم من لم يجزه.

وممن أجازوا توقيت عقد المضاربة الحنفية. حيث يقول الكاساني في بدائع الصنائع «لو أخذ المال مضاربة إلى سنة جازت المضاربة عندنا»[2]، وقد علل ذلك لأن المضاربة توكيل ومن ثم فالتوكيل يحتمل التخصيص بوقت دون وقت[3].

---

(١) هذا هو رأي الإمام مالك، الموطأ: ٢/ ١٧٧ (بهامشه تنوير الحوالك).

(٢) الكاساني، بدائع الصنائع: ٨/ ٣٦٣٣.

(٣) المصدر نفسه.

كمـا أن ابن قدامـة يرى صحـة توقيت المضـاربـة كأن يقـول رب المال للمضارب : ضاربتك على هذه الدراهم سنة فإذا انقضت فلا تبع ولا تشتر[1].

أمـا من لم يجيـزوا توقيت عقـد المضـاربة فهم المالكية والشافعية والظاهرية. ونحن نؤيـد رأي الحنفيـة لأن رأيهم يسهّـل العمـل في البنـوك الإسـلامية، حيث أن العمل بهذه البنوك يبدأ عادة من أول العام المالي ثم يصفي أعماله في نهاية هذا العام. وقد تكون مدة استثمار هذه الأموال ستة أشهر أو أكثر من ذلك.

— انتهاء عقد المضاربة :

ينتهي عقد المضاربة بأحد الأسباب التالية :

١ ـ إما بالارادة المنفردة لأحد العاقدين.

٢ ـ وإما لأسباب قهرية خارجة عن ارادة العاقدين، مثل :

أ ـ وفاة أحد العاقدين.

ب ـ فقدان أهلية أحدهما.

جـ ـ افلاس أحد العاقدين.

د ـ هلاك رأس المال المضارب به.

وقـد اتفق الفقهـاء ـ عمـوماً ـ على أن لرب المال الحق في فسخ عقد المضاربة متى شاء وتنضيض[2] رأس المـال، ما لم يبـدأ رب العمـل في العمل. واختلفوا فيما إذا بدأ رب العمل في العمل :

فالحنفية والشافعية والحنابلة يرون أنه إذا بدأ رب العمل في العمل، يحق لرب المال فسخ العقد وتنضيض رأس المال.

أمـا المـالكيـة، فيـرون خلاف ذلـك، أي أنه ليس له هذا الحق. وما يجري العمل

---

(١) ابن قدامة، المغني : ٥/ ٦٩.

(٢) التنضيض: تحويل القروض إلى نقود.

بموجبه الآن في المصارف الإسلامية بهذا الشأن، هو شرط استمرار الوديعة لمدة لا تقل عن ستة أشهر ولا تزيد عن سنة حتى يستحق العمل عليها شيئاً من الربح المحقق، ومن ثم فإن العميل إذا سحب الوديعة قبل ذلك الميعاد لا يحق له شيء من الربح[1].

أثر عقد المضاربة في الاستثمار لدى البنوك الإسلامية

ما البنوك الإسلامية إلا مؤسسات مالية إسلامية ذات رسالة اقتصادية واجتماعية تعمل في ظل تعاليم الإسلام. فتقوم بجمع الأموال وتوظيفها في ظل ما شرعه الله من أحكام وضمن نطاقه، بما يخدم مجتمع التكافل الاجتماعي. والبنوك الإسلامية صاحبة رسالة وليست مجرد تجارة، حيث تبحث عن المشروعات الأكثر نفعاً للعباد وليست مجرد الأكثر ربحاً. فتعمل على الاسهام في بناء مجتمع إسلامي كامل على أُسس عقائدية وأخلاقية واقتصادية سليمة. وتستمد هذه البنوك منطقها العقائدي من الشريعة الإسلامية. وهذا المنطق هو الذي يميز هذه البنوك عن غيرها من البنوك الأخرى.

ونحن نعلم أن المصارف التجارية عبارة عن مؤسسات متخصصة في منح الائتمان وتوفيره. فالمصرف التجاري مؤسسة تعمل على خلق الائتمان، إضافة إلى أنها تتعامل بالنقود على اختلافها جميعاً. وتقوم بالاقراض والاقتراض. وتعمل في سوق النقد، وتتميز عملياتها بطابع الائتمان قصير الأجل، وهذه البنوك تعمل من أجل تحقيق أقصى ربح أو عائد ممكن.

أما المصارف الإسلامية، فتقوم أساساً بتطبيق نظام مصرفي يختلف عمّا تمارسه المصارف الأخرى من النظم المصرفية القائمة. حيث إن البنوك الإسلامية تلتزم بالأحكام القطعية التي نصت الشريعة الإسلامية عليها في مجال المال والمعاملات. فالبنوك الإسلامية تعمل على اقامة مجتمع إسلامي عملي، وذلك بتجسيد المبادىء الإسلامية في

---

(١) بنك فيصل الإسلامي المصري: ودائع الاستثمار العام. وبنك فيصل الإسلامي السوداني: أهدافه ومعاملاته.

حياة الأفراد وفي الواقع الفعلي، ومن ثم فإن تعميق الروح الدينية لدى الأفراد يعتبر جزءاً من وظيفتها[1].

ولهذا، فنحن نجد أن البنوك الإسلامية تتميز بخصائص معينة لا تتوافر في البنوك الأخرى، وأهمها ما يلي:

١ ـ عدم التعامل بالفائدة، أي بالربا.

٢ ـ تركيز الجهود على التنمية عن طريق الاستثمارات.

فالبنوك التجارية تعمل على تمويل المشروعات عن طريق القروض بفائدة، وهذا الاجراء لا يأخذ في الاعتبار الحلال أو الحرام، ولا يأخذ في الاعتبار كذلك المشروعات الضرورية للتنمية، أما البنوك الإسلامية فتهدف إلى توجيه استثماراتها للمشروعات التي تتمشى مع الشريعة الإسلامية والتي تحقق صالح المجتمع وذلك بعدة أساليب منها: الاستثمار المباشر، والذي يتركز في قيام البنك باستثمار أمواله وودائعه بمعرفته وبمعرفة أجهزته الخاصة. والاستثمار بالمشاركة، وهو أن يشارك البنك أياً من الأفراد في المشروع الانتاجي، وذلك عن طريق المساهمة في رأس المال وكذلك العمل.

٣ ـ ربط التنمية الاقتصادية بالتنمية الاجتماعية:

يهتم الإسلام اهتماماً كبيراً بمشكلة التنمية الاقتصادية، على اعتبار أنها تشكل جزءاً من مشكلة تنمية الانسان وبنائه. فالتنمية الاقتصادية تسير جنباً إلى جنب مع التنمية الاجتماعية النابعة من القيم الإسلامية في ضوء القرآن الكريم والسنة الشريفة.

والنظرة الشاملة للتنمية الإسلامية تتميز عن المفهوم المعاصر لها. حيث إنها تشمل ـ إلى جانب النواحي المادية ـ النواحي الروحية والخلقية. إضافة إلى أن التنمية الإسلامية تركز على بناء الانسان وتنمية بيئته في النواحي المادية والثقافية والاجتماعية.

٤ ـ الاستثمار بالمشاركة:

وفي هذه الحالة يقوم البنك بدور رب المال أو دور المضارب أو الدورين معاً.

---

(١) إسماعيل عبدالرحيم شلبي، البنوك الإسلامية: د. م.

حيث أن البنك يشارك أحد الأفراد في أحد المشروعات إما نتيجة فقدان احتياجات المشروع المادية كلها عند الطرف الآخر. أو لأن المشروع في حاجة إلى خبرة غير متوافرة في الطرف الثاني. وهذا النظام يحقق الكثير من المزايا منها أن في تطبيق مبدأ المشاركة تحريراً للفرد من النزعة السلبية، والتي يتسم بها المودع الذي يودع أمواله في البنك التجاري وينتظر ما يحصل عليه من فوائد ربوية.

كما أن مشاركة البنك الإسلامي لمن يطلب التمويل من أجل نشاطه الانتاجي يساعد على استفادة الشريك من خبرة البنك في البحث عن أفضل مجالات الاستثمار. كما أن في المشاركة والمضاربة عدالة في توزيع العائد.

وتحتل المضاربة الشرعية ـ أو المقارضة ـ مكان الصدارة في عمليات الاستثمار في البنك الإسلامي. وتتخذ المضاربة أحد الصور التالية:

أ ـ مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور رب المال. حيث يعطي المال مضاربة لعملائه بوصفهم مضاربين. إذ يجوز للمضارب أن يضارب غيره بإذن رب المال أو تفويضه. وإذا ما ربح المضارب يقسم الربح بينه وبين البنك طبقاً للاتفاق المسبق بينهما. وإذا لم تأت المضاربة بربح وحققت خسارة فلا شيء ولا عائد للمضارب، ويتحمل رب المال ـ البنك ـ الخسارة وحده، بشرط أن تكون هذه الخسارة لسبب لا يد للمضارب فيه. أما إذا كان المضارب قد تسبب في هذه الخسارة أو في جزء منها فيصبح متعدياً ويكون عليه الضمان.

ب ـ مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور المضارب. حيث يضارب بمال عملائه حيث أنه مفوض من قبل أصحاب الأموال. فإذا ما ربح البنك يقسم الربح بينه وبين أصحاب رأس المال طبقاً لما اتفق عليه مسبقاً. وإذا لم تأت المضاربة بربح وحققت خسارة فلا عائد للبنك ـ كمضارب ـ ويتحمل أصحاب رأس المال وحدهم الخسارة بشرط أن تكون هذه الخسارة لسبب لا يد للبنك كمضارب فيه. أما إذا كان البنك كمضارب قد تسبب في هذه الخسارة أو في جزء منها فيصبح متعدياً ويكون عليه الضمان.

جـ ـ مضاربة يمارس البنك الإسلامي فيها دور رب المال والمضارب معاً. وبذلك فالبنك شريك مع عملائه في رأس المال، وكذلك شريك في العمل. وبهذا يستطيع أصحاب الأعمال أن يحصلوا من البنك الإسلامي على ما يلزمهم من مال لاتمام مشاريعهم أو بدء مشاريع جديدة. على أن يكون البنك شريكاً معهم في المشروع بقدر مساهمته المالية فيه، وكذلك بقدر ما قدمه من خبرة وعمل فعلي. ومن ثم يشارك البنك في الربح الناتج عن المشروع ويتحمل الخسارة طبقاً لما اتفق عليه مسبقاً بين الطرفين.

ويتضح مما سبق، أن البنك الإسلامي يعمل على تمويل المشروعات الانتاجية النافعة للمسلمين والمواطنين في اطار الشريعة الإسلامية، وبعيداً عن شبهة الربا، حيث أنه لا يتقاضى من عملائه أو المستثمرين فائدة مسبقة، بل يشارك في الربح الفعلي للمشروع مع تحمله لمخاطر الخسارة الناتجة عنه. وذلك تبعاً لأسلوب المضاربة التي اتبعت في أول المشروع، والتي اتفق عليها مسبقاً.

وعلى ذلك، نلاحظ أن عقد المضاربة قد حقق ميزات الأسلوب الحديث في الاستثمار لدى البنوك. حيث يستطيع البنك الإسلامي عن طريقه تجميع الكثير من الأموال والودائع الفائضة لدى عملائه، وأن يقوم باستثمارها بنفسه كمضارب أو منحها لغيره مشاركة أو المشاركة في رأس المال والعمل. ومن ثم يستفيد أصحاب الأعمال من جانبين، أولهما: حصولهم على الأموال اللازمة لهم من البنك دون التزامهم بسعر فائدة ثابتة على هذه الأموال سواء كسبوا أم خسروا، بالاضافة إلى استفادتهم من خبرة البنك الإسلامي الكبيرة في المجالات المختلفة كلها في حالة المشاركة بينهما في رأس المال والعمل. حيث أن البنك لديه الكوادر الفنية والخبرة اللازمة، والتي تعطي دفعات قوية لانجاح أي من المشروعات الاستثمارية والانتاجية والتجارية المختلفة. يضاف إلى هذا اطمئنان المواطنين في حالة إقدامهم على الشراء أو التعامل مع أي مشروع يشارك فيه البنك الإسلامي.

ثبت المصادر والمراجع

١ ـ الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي،

ـ البنوك الإسلامية، معهد الدراسات المصرفية للبنك المركزي المصري، القاهرة: ديسمبر، ١٩٨١م.

ـ البنوك الإسلامية والتنمية،

ندوة بنك فيصل الإسلامي المصري، القاهرة: ديسمبر، ١٩٨٣م.

ـ صكوك المضاربة الإسلامية، الهيئة العامة لسوق المال، القاهرة: فبراير، ١٩٨٦م.

ـ مفاهيم وممارسات البنوك الإسلامية،

ندوة الاقتصاد الإسلامي والتكامل التنموي في الوطن العربي، تونس: نوفمبر، ١٩٨٥م.

ـ مقدمة في النقود والبنوك، القاهرة: ١٩٨٢م.

٢ ـ الإمام البخاري، أبو عبدالله محمد بن إسماعيل،

الجامع الصحيح (صحيح البخاري)، إدارة الطباعة المنيرية، القاهرة: ١٣٤٨هـ / ١٩٢٩م.

٣ ـ بنك فيصل الإسلامي السوداني،

فتاوى هيئة الرقابة الشرعية، الخرطوم: ١٩٨٢م.

٤ ـ بيت التمويل الكويتي،

الفتاوى الشرعية في المسائل الاقتصادية، الجزء الأول، ط٢، الكويت: ١٤٠٥ ـ ١٤٠٦هـ ـ/ ١٩٨٥ ـ ١٩٨٦م.

٥ ـ البيهقي، أبو بكر أحمد بن الحسين،

السنن الكبرى، المطبعة الرحمانية، القاهرة: ١٣٤٧هـ / ١٩٢٨م.

٦ ـ جمال الدين محمد عطوة،

المسؤولية التعاقدية في الفقه الإسلامي، دراسة مقارنة، رسالة مقدمة إلى جامعة الأزهر، القاهرة: ١٩٧٩م.

٧ - ابن حزم، أبو محمد علي بن محمد بن صالح الظاهري الأندلسي،
المحلى بالآثار في شرح المجلّى بالاختصار، المطبعة المنيرية، القاهرة: ١٣٤٧ - ١٣٥٢هـ / ١٩٢٨ - ١٩٣٣م.

٨ - العلامة الحلي، أبو منصور الحسن بن يوسف،
قواعد الأحكام في مسائل الحلال والحرام، مصر: ١٢٣٦هـ / ١٨٢٠م.

٩ - دار المال الإسلامي، جنيف: سويسرا،
فتاوى هيئة الرقابة الشرعية.

١٠- الدردير، سيدي أحمد،
الشرح الكبير على مختصر خليل، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة: ١٣٧٣هـ .

١١- الرافعي، أبو القاسم عبدالكريم بن محمد،
فتح العزيز، شرح الوجيز، القاهرة: ادارة الطباعة المنيرية، ١٣٤٤ - ١٣٥٢هـ / ١٩٢٥ - ١٩٣٣م.

١٢- ابن رشد، أبو الوليد محمد بن أحمد بن محمد الحفيد،
بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة: ١٣٨٦هـ / ١٩٦٦م.

١٣- الرملي، شمس الدين،
نهاية المحتاج: شرح المنهاج، المطبعة المصرية، البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٨٦هـ / ١٩٦٧م.

١٤- الدكتور زكريا محمد الفالح القضاة،
السلم والمضاربة، من عوامل التيسير في الشريعة الإسلامية، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمّان: ١٩٨٤م.

١٥- الزيلعي، فخرالدين عثمان بن علي،
تبيين الحقائق: شرح كنز الدقائق، المطبعة الأميرية، القاهرة: ١٣١٤هـ .

١٦- الدكتور سامي حسن حمود،

تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، دار الاتحاد العربي للطباعة، القاهرة: ١٣٩٦هـ / ١٩٧٦م.
١٧ـ السيوطي، جلال الدين أبو الفضل عبدالرحمن،
تنوير الحوالك: شرح على موطأ مالك، دار إحياء الكتب العربية، القاهرة: ١٣٤٣هـ / ١٩٢٤م.
١٨ـ الشربيني الخطيب، شمس الدين محمد بن أحمد،
مغني المحتاج إلى شرح المنهاج، مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٥٦هـ / ١٩٣٣م.
١٩ـ الشوكاني، محمد بن علي بن محمد،
ـ فتح القدير الجامع بين فنيّ الرواية والدراية من علم التفسير، دار الفكر للنشر، بيروت: د.ت.
ـ نيل الأوطار: شرح منتقى الأخبار من أحاديث سيد الأخيار. مطبعة مصطفى البابي الحلبي، القاهرة: ١٣٨٠هـ / ١٩٦١م.
٢٠ـ الدكتور الصديق الضرير،
أشكال وأساليب الاستثمار في الفكر الإسلامي، مقال في مجلة البنوك الإسلامية، تصدر عن الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بالقاهرة، العدد التاسع عشر، شوال ١٤٠١هـ ، أغسطس/ آب ١٩٨١م (ص٢٤ـ٢٩).
٢١ـ ابن عابدين، محمد أمين،
رد المحتار على الدر المختار: شرح تنوير الأبصار، المطبعة الأميرية، القاهرة: ١٣٢٣ ـ ١٣٢٦هـ .
٢٢ـ الدكتور عبدالحميد البعلي،
فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر، السلام العالمية للطبع والنشر، القاهرة: د.ت (نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية بالقاهرة).
٢٣ـ الدكتور عبدالرزاق أحمد السنهوري،
الموجز في النظريات العامة للالتزامات في القانون المدني المصري، منشورات محمد الداية، بيروت: د.ت.

٢٤ـ العاملي، زين الدين بن علي بن أحمد،
الروضة البهية: شرح اللمعة الدمشقية، مطبعة الآداب، النجف الأشرف: ١٩٦٦ ـ ١٩٦٩م.

٢٥ـ الفيومي، أبو العباس أحمد بن محمد،
المصباح المنير في غريب الشرح الكبير، المطبعة الأميرية، القاهرة: ١٩٢٥م.

٢٦ـ ابن قدامة، موفق الدين أبو محمد عبدالله بن أحمد المقدسي،
المغني (في شرح مختصر الخرقي)، الطبعة الثالثة، مطبعة المنار، القاهرة: ١٣٤١ ـ ١٣٤٨هـ / ١٩٢٢ ـ ١٩٢٩م.

٢٧ـ القرطبي، أبو عبدالله شمس الدين محمد بن أحمد الأنصاري،
الجامع لأحكام القرآن، مطبعة دار الكتب المصرية، القاهرة: ١٩٣٣ ـ ١٩٥٠م.

٢٨ـ ابن قيم الجوزية، شمس الدين أبو عبدالله محمد بن أبي بكر،
أعلام الموقعين عن رب العالمين، المكتبة التجارية الكبرى، القاهرة: ١٩٥٥م.

٢٩ـ الكاساني، علاء الدين أبو بكر بن مسعود،
بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع: شرح تحفة الفقهاء للسمرقندي، شركة المطبوعات العلمية، القاهرة: ١٣٢٧ ـ ١٣٢٨هـ / ١٩١٠م.

٣٠ـ الإمام مالك، أبو عبدالله مالك بن أنس،
الموطأ: مع تنوير الحوالك للسيوطي، المكتبة التجارية، القاهرة: ١٩٣٧م.

٣١ـ مجلة الأحكام الشرعية،
وشرح المجلة للمرحوم سليم رستم باز اللبناني، المطبعة الأدبية، بيروت: ١٩٢٣م.

٣٢ـ مجموعة أحكام محكمة النقض، جـ٣، جـ٥، ٦ ـ القاهرة.

٣٣ـ الدكتور محمود الناغي،
إطار المحاسبة في عقود المرابحة الإسلامية لأجل. مجلة الدراسات التجارية الإسلامية، جامعة الأزهر، القاهرة: العدد الثاني/ ١٩٨٤م.

٣٤ـ المصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ـ جدة،
فتاوى المستشار الشرعي.

٣٥ـ الأستاذ مصطفى الزرقا،

ـ المدخل الفقهي العام، مطبعة جامعة دمشق، الطبعة التاسعة، دمشق: ١٣٨٥هـ / ١٩٦٥م.

ـ هل يقبل شرعاً الحكم على المدين المماطل بالتعويض على الدائن؟ بحث نشر في مجلة أبحاث الاقتصاد الإسلامي، جدة: العدد الثاني، ١٩٨٥م.

٣٦ـ الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ـ الجزء الشرعي،

أصدرها الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة. وصدرت الطبعة الأولى من الجزء الخامس، المجلد الأول بالقاهرة عام ١٤٠٢هـ / ١٩٨٢م.

٣٧ـ مؤتمر المصرف الإسلامي الأول، دبي: ١٣٩٨هـ / ١٩٧٩م.

٣٨ـ مؤتمر المصرف الإسلامي الثاني: الكويت، جمادي الآخرة ١٤٠٣هـ / مارس ١٩٨٣م.

٣٩ـ الدكتور يوسف القرضاوي،

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية، دار القلم، الكويت: ١٩٨٤م.

التعليق الأول

الدكتور طارق حسن*

نلاحظ - في الوقت الحاضر - وجود نزعة لدى العلماء المسلمين ومؤيدي فكرة العمل المصرفي الإسلامي، للالتزام بتلك المبادىء والقواعد التي وضعها المشرعون المسلمون الأوائل، عند بحثهم في القواعد اللازمة للعمل المصرفي القائم على غير الفوائد المصرفية، غير أن العلماء المسلمين المعاصرين لم يقدموا جهداً ملموساً في مجال بحث طرق تطبيق تلك المبادىء والقواعد، على ضوء العوامل الاجتماعية والاقتصادية السائدة الآن من جهة، والعوامل السياسية من جهة أخرى.

وعليه، فمن واجب القانونيين المسلمين المعاصرين أن لا يتخذوا موقفاً معارضاً للقوانين الإسلامية التقليدية في هذا الموضوع، دون الأخذ بعين الاعتبار الحقائق الاجتماعية والاقتصادية والاحتياجات السياسية في الوقت الحاضر. ولهذا، فإننا نرى أن محاولة تطبيق القانون من غير أن تؤخذ المضامين الاجتماعية والاقتصادية بعين الاعتبار، يسلمنا إلى اتجاه خطير إضافة إلى كونه غير كاف.

وسنبحث هنا الاجراءات القانونية لتأسيس القواعد الضرورية لعقد «المرابحة»، ومن الضروري - ونحن نتناول هذا الجانب - أن نفهم أولاً طبيعة القانون والاجراءات القانونية، ثم طبيعة العقد والاجراءات التعاقدية. وإذا كانت المصادر الرئيسية تضع المبادىء، والمصادر الثانوية تضع القواعد، فإن العقود أداة لصنع قواعد خاصة، يتم بموجبها تنفيذ الوعود وتطبيقها بحكم القانون، والقانون يضع - بشكل أساسي - القواعد الاجرائية الخاصة باجراءات العقود وخطوات صياغتها، وهو - في الوقت نفسه - يضع المبادىء الجوهرية والأساسية مثل تحريم الربا.

---

* محام ومستشار قانوني لدى منظمة الأغذية والزراعة (سابقاً) - روما.

ويضـاف إلى هذا أن العقـود تقوم على موافقة الأطراف المعنية الظاهرة في الايجاب والقبـول، وهي بذلـك تسمـح للفـرقـاء بتشكيـل علاقات فردية في المجتمع . والعقد بهذا المعنى ـ وعنـد مقـابلتـه بالقانون ـ تدفعه وتديره المصالح الخاصة. وهو وعاء يحتوي على خليـط كبيـر من المصـالـح الخـاصـة، لدرجـة أن هنـاك عدداًضخماً من نمـاذج العقود قد استحدثت وطورت على مرّ العصور، وأحد هذه النماذج هو «عقد المرابحة».

ويبـدو أن صفقـات البيـع التي تنفـذها المصارف الإسلامية على شكل عقود مرابحة هي أكثـر وسـائـل التمويل التجاري شعبية، وهي أيضاً أكثر النماذج إثارة للجدل والنقاش، لأنهـا تتفـاوت إلى حد بعيـد مع الصفقـات التجـارية القائمة على أساس الفوائد. وقد تنبه مجلس الفكر «الايديولوجي» الإسلامي في باكستان إلى هذه الناحية عند اعترافه وقبوله بهذا النمط من التمويل القائم على أساس الشريعة الإسلامية، وأقترح أن لا يتم اللجوء إلى هذا النمـط بشكـل كبيـر، نظـراً للمخـاطـر الكبيـرة المرتبطة به، والمتمثلة بفتح خلفي للتعامل بصفقـات ربـويـة. وقـد اعتـرف المجلس بوجود حالات لا يمكن تخطيها، حيث لا يمكن للأنمـاط الأخـرى مثـل نمـط المشـاركـة في الأربـاح أن يكـون قابـلاً للتطبيق. ومن هذه الحـالات، الحـالة التي سبق ذكرها عند تمويل شراء الأسمدة للمزارعين. وعلى أية حال، فإن المصـارف الإسـلاميـة تستخدم عادة نمط المرابحة ليس فقط لتمويل اللوازم الزراعية، بل للصفقـات قصيـرة الأجـل لغـايات تمويل شراء المواد الخام اللازمة للمنشآت الصناعية والتجارة الخارجية.

وعنـد قيـام المصـارف الإسلامية باعتماد أُسلوب صفقات المرابحة، فإنها تتخذ دور التجـار نفسـه، فهي لا تقـوم إلا بنقـل عقـود البيـع على شكـل مرابحة ـ وقد طوّرت أساساً للصفقـات التجـاريـة ـ إلى نشاطاتها المصـرفيـة. والمصارف الإسلامية بهذا لم تستبدل الأدوار، ولكنهـا أضـافت دوراً جديـداً للتعـامل المصرفي، وهو الدور الذي يقوم به التجار، لأنها مستمرة في دور الوسيط المالي. ولا يقتصر دور المصارف الإسلامية على بيع البضائع وشـرائهـا فقـط، بل يتعـدى ذلـك إلى توفيـر السبيل إلى الائتمان اللازم لهذا البيع وللشراء أيضـاً. وعليـه، فإنـه يصعب أن نتبين ما إذا كان الربح الذي يدفعه المشتري الأخير (عميل المصرف) هو في مقابل البيع أو الائتمان. وفي ظل هذه الظروف، فمن المفضل الحدّ من استعمالات تمويلات المرابحة، وبذل الجهد لايجاد بديل آخر لعقد المرابحة.

ومن هذه البدائل تطوير نظام مولّد عن الشراء والتأجير، عوضاً عن الشراء وإعادة البيع القائم في المصارف الإسلامية، وبهذا يمكن الاستغناء عن طلب أية ضمانات أو تأمينات مقابل البضائع المباعة، مثل رهن البضائع. وأقل ما يمكن قوله بهذا الخصوص أنه أمر شاذ غير سوي. وفي الوقت نفسه، فإنه من الضروري أن يتم حل المشاكل والمعضلات المتعلقة بالمرابحة، طالما أنها تطبق في المصارف الإسلامية.

ويبدو أن المشكلة الرئيسية المتعلقة بالمرابحة تتمثل بطبيعة (الوعد بالشراء)، بمعنى هل هو ملزم لصاحبه أم لا؟ لقد طال البحث والنقاش بهذا الخصوص، وانقسم العلماء المسلمون في ذلك قسمين، وقد يكون السبب في ذلك أن معظم البحوث التي قدمت حول هذا الأمر قامت على أساس تجريدي، وعندما قدم الباحثون آراءهم، يبدو أنهم أغفلوا طبيعة هذا الوعد. فالوعد قد يكون ملزماً أو غير ملزم تبعاً لما يتفق عليه طرفا العقد، فعلى سبيل المثال، لا يكون الوعد المشروط ملزماً إذا كان متوقفاً على حدوث شيء آخر، ولم يتم الوفاء تماماً بشروط الوعد. ومن جهة أخرى، فإن الوعد غير المشروط الذي يعتمد المصرف عليه في شراء السلع لعملائه، هو وعد ملزم. وبالتالي، يجب تحديد وتوضيح القواعد المتصلة بإلزامية الوعد. فالوعد يتضمن الالتزام بتعاقد مسبق، إما على شكل التزام بالتفاوض بنيّة صادقة، أو التزام بالدخول في عقد، والوعد الأول التزام طارىء أو عارض، أما الأخير فهو التزام غير مشروط، وعلى المصارف الإسلامية أن تحصل على خليط من الوعود لتتمشى مع حاجاتها التطبيقية المختلفة. فيمكنهم الحصول على نماذج الوعود المشتملة على التزام بالتفاوض بنيّة صادقة من عملائهم الرئيسيين. ونماذج الوعود المشتملة على قدر أكبر من الالزام بالدخول في تعاقد مع عملائهم الجدد.

التعليق الثاني

الدكتور ماجد أبو رخية*

تسلّمت هذا البحث في وقت متأخر، فشرعت ـ على عجالة ـ بقراءته وإمعان النظر فيه، وكانت لي هذه الملاحظات، وأنا أرجو من الأخ الكريم أن يتسع صدره لها، وأن يتقبلها بقبول حسن، انطلاقاً من قوله تعالى: ﴿والعصر، إن الإنسان لفي خسر، إلا الذين آمنوا وعملوا الصالحات وتواصوا بالحق وتواصوا بالصبر﴾[1].

أولاً: أشكر للباحث اهتمامه بقضية هامة من قضايا مجتمعنا المعاصر، وهي قضية استثمار المال على وجه مشروع يرضي الله ورسوله، في وقت لا تزال فيه مشاكلنا الاقتصادية مستعصية، وهي مشاكل يعد النظام الربوي في التعامل الاقتصادي سبباً رئيسياً في وجودها.

ثانياً: أشكر الباحث مرة ثانية على اعتبار أنه رجل من رجال القانون، لأن بحثه جاء في وقت نتطلع فيه إلى مزيد من اللقاء بين علماء الشريعة ورجال القانون، في محاولة جادة لتقنين المبادىء الشرعية والقوانين الفقهية، الأمر الذي ييسر سبل الاطلاع على الثروة الفقهية العظيمة التي دوّنها سلفنا الصالح في بطون الكتب وأُمهات المراجع، ويهيىء الطريق إلى استبعاد القوانين الأجنبية الدخيلة التي يحتكم إليها عالمنا الإسلامي.

ثالثاً: اختار الباحث الكريم عنواناً لبحثه، هو: «الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المرابحة والمضاربة». وفي اعتقادي أنه جانب الصواب في اختياره هذا العنوان، لأن المرابحة

---

* كلية الشريعة ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

(١) العصر: ١-٣.

عقد شرعي، أي أنها وليدة الشرع وليست وليدة القانون، فإن كان المراد من البحث إيجاد مؤيدات قانونية لعقدي المرابحة والمضاربة، فهو أمر بعيد المنال، لأن العقد الشرعي لا يستمد صحته من القانون أبداً.

وأعتقد أن الباحث لو جعل عنوان بحثه «العقبات القانونية التي تواجه تطبيق عقدي المرابحة والمضاربة» لكان أولى، على اعتبار أن المصارف الإسلامية لها ارتباط ـ لا سبيل إلى التخلص منه ـ بالمصارف المركزية، وغيرها من المصارف التي تشرف على السياسة المالية، هذه المصارف التي تستند إلى أُسس، وتخضع لقوانين، تختلف اختلافاً جوهرياً عن الأسس التي تعتمد عليها المصارف الإسلامية، والقوانين التي تحتكم إليها، إذ أنه من الأمور التي لا تخفى علينا، أن النظام الربوي ـ وما أُقيمت المصارف الإسلامية إلا للتخلص منه ـ هو النظام الذي يسير العمليات المالية في المصارف الأخرى، وأنه يجب على القائمين على المصارف المركزية أن يدركوا هذه الحقيقة، وأن يصدروا من القوانين والتشريعات ما يتفق مع الأسس التي يجري التعامل وفقاً لها في المصارف الإسلامية. وقد أحسن الباحث حين أشار إلى مثل هذه العقبات في أثناء بحثه.

رابعاً: ذكر الباحث أن بيع المرابحة من بيوع الأمانة، وهذا صحيح. ونحن ـ دفعاً للالتباس ـ كنا نود من الباحث أن يقوم بتوضيح أكثر للفرق بين المرابحة البسيطة التي اتفق جمهور الفقهاء قديماً وحديثاً على جوازها، وهي التي تجري بين طرفين، ويتم بموجبها بيع السلعة المملوكة من البائع للمشتري بربح محدد زيادة على رأس المال، من دون الاعتماد على عنصر المواعدة، وبين المرابحة المركبة التي يجري تطبيقها اليوم في المصارف الإسلامية، وهي التي لا يزال الخلاف حول صحتها قائماً بين العلماء المعاصرين، بسبب الخلاف في إلزامية الوعد الصادر عن الآمر بالشراء من جانب، وبسبب تكييف عقد المرابحة على النحو الذي يطبق في المصارف الإسلامية من جانب آخر، وهل هو عقد مكون من وعد بالشراء وبيع بالمرابحة ـ كما يرى بعض الباحثين ـ أم أنه ـ كما يرى مؤتمر المصرف الإسلامي الأول ـ عقد مكون من وعد من الطرفين كليهما، وعد من الآمر بالشراء، ووعد من المصرف باتمام البيع بعد الشراء، طبقاً للشروط المتفق عليها. أم أنه ـ كما يرى فريق آخر من الباحثين ـ

عقد مكون من ثلاثة أطراف: بائع ومشتر ومصرف وسيط، حيث يقوم المصرف بدور التمويل، أم أنه عقد له صفة غير تلك؟ والجواب: أن بيان مفهومي المرابحة والمضاربة يحل - إلى حد كبير - كثيراً من المشاكل التي تواجه تطبيق هذا العقد.

خامساً: قسم الباحث بحثه في مقدمة وثلاثة فصول، تكلم في الفصل الثاني بحق الضمان وموقف البنوك الإسلامية منه، وتكلم في الفصل الثالث بالتعويض في الشريعة والقانون.

وأعتقد أن إضافة هٰذين الفصلين لا محل له ولا مبرر، فعنوان البحث لا يتسع لهٰذين الفصلين مطلقاً، لأنه في عقد المرابحة وتطبيقه، أما ما يحدث بعد إتمام العقد من مماطلة في الدفع، فهو أمر ليس خاصاً بعقد المرابحة، والمماطل هنا ليس متلفاً للمال ولا غاصباً له، لأنه تسلّم المال بناء على عقد صحيح لا شبهة فيه، والصواب أنه إنما هو مدين، ينبغي أن يطبق عليه ما يطبق على أيّ مدين، وأن يعامل على هذا الأساس.

سادساً: استطرد الباحث في ذكر الآيات والأحاديث التي استند إليها القائلون بإلزامية الوعد.

وأعتقد أن بعض الآيات إنما جاءت في الوفاء بالعهد، والعهد شيء والوعد شيء آخر، هذا من ناحية، ومن ناحية أخرى، فإن الوعيد الذي اشتملت عليه الآيات القرآنية والأحاديث النبوية، إنما ينطبق على إنسان يُظهر خلاف ما يبطن، ويعد بإجراء العقد وقلبه مطمئن إلى أنه لا يريد القيام به، أما الإنسان العازم على إجراء العقد بقلبه ولسانه، ثم طرأت ظروف حالت بينه وبين تنفيذ ما وعد به، فإنه لا يوصف بالنفاق في أي حال من الأحوال.

فهل نقول لانسان وعد المصرف بشراء سلعة ما، وقام المصرف بشرائها على أمل بيعها للآمر بالشراء، ثم شب حريق بمال الآمر فذهب بماله، فاعتذر عن الشراء، أنه منافق؟ وهل من سبيل إلى إلزامه بتنفيذ وعده؟ وكيف يكون؟! ثم ماذا نقول في شأن المرابحة الخارجية إذا قام المصرف بشراء بضاعة معينة بناء على وعد من الآمر بالشراء بشرائها، ثم قام المصرف - عن طريق عملائه - بشحنها، وتوفي الآمر بالشراء

قبل وصول البضاعة، فهل يكون الورثة ملزمين بتنفيذ الوعد والقيام بعملية الشراء؟ أم ما السبيل؟.

إنها أمور محتملة وينبغي أن يحسب حسابها ونحن نبحث في الزامية الوعد.

ولعل الفقهاء السابقين أدركوا مثل هذا الحرج الناجم عن عدم قيام الواعد بتنفيذ وعده فعالجوه معالجة أنقذت الطرف البائع من الوقوع في الخسارة.

جاء في كتاب بيع المرابحة للدكتور محمد الأشقر نقلاً عن كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن «قلت :أرأيت رجلاً أمر رجلاً أن يشتري داراً بألف درهم وأخبره أنه إن فعل اشتراها الآمر بألف درهم ومائة درهم، فأراد المأمور شراء الدار ثم خاف إن اشتراها أن يبوق للآمر فلا يأخذها، فتبقى في يد المأمور، كيف الحيلة في ذلك؟ قال: يشتري المأمور الدار على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام، وإن لم يرغب الآمر في شرائها تمكن المأمور من ردها بشرط الخيار، فيدفع عنه الضرر بذلك».

سابعاً: إنني لست من رجال القانون، واطلاعي على النواحي القانونية اطلاع بسيط، ولقد تباحثت مع أستاذنا الفاضل الشيخ مصطفى الزرقا في بعض الأمور القانونية التي تعرَّض إليها الباحث فكان ما يلي:

(أ) لم يتعرض القانون المدني الأردني في المادة (١٠٦) للوعد الصادر من الآمر بالشراء في عقد المرابحة، خلافاً لما قاله الباحث، وذلك بسبب بسيط هو أن القانون الأردني صادر قبل تأسيس البنك الإسلامي الأردني ـ الذي جاء بطريقة بيع المرابحة للآمر بالشراء ـ بأربع سنوات.

ومنشأ خطأ الباحث في هذا النقل والعزو، عائد إلى أنه اعتمد ـ فيما عزاه إلى القانون الأردني ـ على الفتاوى الشرعية للبنك، مع أن الواجب في البحوث العلمية لنقل نص مادة قانونية أو مضمونها أن يرجع الباحث إلى القانون نفسه، لا إلى الفتاوى والبحوث الأخرى التي تعزو إليه، لا سيما أن نص القانون موجود في كل مكان.

والفتاوى التي نقل الباحث عنها فعزاها إلى نص القانون لم تقع في هذا الخطأ الذي وقع الباحث فيه، لأن المراد منها أن نص المادة ١٠٦ من القانون الأردني

يقتضي بعمومه أن يكون وعد الآمر بالشراء ملزماً، وليس المراد منها أن القانون نص على حالـة الآمـر بالشـراء بخصوصها، وإن كانت عبارة الفتاوى المذكورة فيهـا شيء من الإيهـام، حيث قال بعـد أن ذكـر مسألة الآمر بالشراء وأن النص الشرعي يجعله مخيراً «إلا أن المادة ١٠٦ من القانون المدني جعلت الوعد في هذا الحال ملزماً»، ومرادهم أنها تقتضي جعله في الآمر بالشراء ملزماً.

ولـو أن البـاحث رجـع إلى نص المادة لما وقع في هذا الوهم. وبناء عليه، فإن كل تعليق من الباحث حول هذه المادة، وقوله بأن القانون المدني الأردني قد انفـرد بالنص على الالـزام بالـوعـد في صورة الآمر بالشراء في عقد المرابحة، كان مبنياً على الوهم المسبق.

(ب) كلام الباحث يوهم أن مجموعة القوانين (المصري والسوري والليبي والعراقي) هي وحـدهـا التي تنص على أن الوعد بالعقد هو عقد كامل بايجاب وقبول بين الـواعـد والمـوعود، ولكنه عقد تمهيدي للعقد الموعود به. . . باستثناء القانون الأردني، مع أن القـانـون الأردني في المـادة (١٠٥) يقـول صراحـة «الاتفـاق الـذي يتعهـد بمـوجبـه كلا المتعـاقـدين أو أحـدهمـا بابـرام عقـد معين في المستقبل. . . الخ».

وهـذا نص صريـح على أن القانون الأردني يصور أيضاً الوعد بالعقد في صورة عقـد بايجـاب وقبـول، وليس للاتفـاق في الاصطلاح القانوني معنى إلا هذا، ومن المعلوم أن القانون الأردني قد استمد حكم الوعد بالعقد من القانون المصري.

وقـد نصت المـذكـرة الايضـاحيـة للقـانون الأردني على أن المادة (١٠٥) منه تطابق في حكمها المادة (١٠١) من القانون المصري، وأن المادة (١٠٦) من القانون الأردني تطابق المادة (١٠٢) من القانون المصري. . . الخ.

(ج) وجـه البـاحث انتقـاداً بسبب موقف بنـك فيصل الإسلامي المصري فيما يتعلق بناقل البضاعة إذ اعتبره وكيلاً للطرفين البنك والآمر بالشراء في آن واحد.

ونحن إذ نؤيد الباحث في نقده هذا، نخالفه في التعليل لعدم سلامته.

فالبـاحث علل رأيـه في عدم الصحـة بأن البضاعة حتى تلك اللحظة لم تدخل

في ملكيـة المشتـري فعـلاً أومستنـديـاً (لأنهـا في الخارج . .) وهوتعليل غير صحيح، لأن كونها في الخارج لا يتنافى مع أن تكون مملوكة للمشتري، كما لو تسلمهـا البنـك من مصدرها وباعها مرابحة من مشتر وشحنها له، فالمشتري في هذه الحالة يملك البضاعة وإن كانت في الخارج.

والتعليـل الصحيـح ـ فيمـا أرى ـ هو أن النـاقـل لا يجوز أن يجمع بين صفتين متفـاوتتين، وهمـا أن يكـون النـاقـل وكيـلاً عن البنـك بالتسلم من المصـدر ـ لمصلحة البنك ـ ووكيلاً في الوقت نفسه عن الآمر بالشراء بالتسلم من البنك.

أمـا كون المشتـري لم يملك البضـاعة بعد لكي يوكل بتسلمها، فالعلّة ليست هي كون البضاعة في الخارج، بل إنها تكمن في عدم ملكية المشتري، لأنه لم يشتـر البضـاعـة بعد من البنـك، وإنمـا سيشتـريهـا بعد وصولها إلى ميناء الـوصـول، وبعد أن يتسلمها البنك، باعتباره المشتري الأول، ثم قيامه ببيعها بعقد جديد من الآمر بالشراء.

ثامناً: أشار الباحث إلى التوصية التاسعة من توصيات المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي، وهي جواز أخـذ العـربـون في عمليـات المـرابحـة بشرط أن لا يقتطع منه إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق من جراء النكول.

وكنت أود لو أن الباحث الكريم بيّن ما يلي:

(أ) أن الذين ذهبوا إلى عدم إلزامية الوعد، لا يرون مطلقاً جواز أخذ العربون من الآمر بالشـراء لصـالـح المصرف، ولا يرون الاستعانة بأية عملية من عمليات التوثيق ـ كالكفالة وغيرها ـ وأن اقتطاع جزء من العربون يعد أكلاً للأموال بالباطل.

(ب) أن أخـذ العـربـون على هذه الصورة لم يعرف عند من أجازوا العربون في البيع والاجـارة وهـم الحنـابلة، فالمعـروف عنـدهـم أن المشتري إذا نكل عن الشراء فإنـه يفقـد حقـه في استـرداد العربون، بصرف النظر عن مقدار الضرر اللاحق كثيراً كان أو قليلاً.

أما حصول مقاصة ـ بمعنى أن يخصم من العربون ما يراه المصرف مناسباً

للضرر الذي لحق به نتيجة نكول الآمر بالشراء ثم يرد الباقي ـ فهذه صورة شبيهة بما يسميه رجال القانون بالشرط الجزائي، وهي ليست من صور العربون، ومن ثم فهي بحاجة إلى بحث وبيان حكم، مع الأخذ بعين الاعتبار ما إذا كان النكول من المشتري عن سبب أو بلا سبب.

تاسعاً: لما كان البحث مقدماً إلى ندوة متخصصة يحضرها عدد من رجال الفقه والقانون، فإنني كنت أتمنى لو أنه كان خالياً من الأخطاء المنهجية والأخطاء اللغوية. وذلك أن الباحث قد اعتمد في بحثه ـ خاصة في الجزء الأول منه ـ على كتب وأبحاث لعلماء معاصرين ولم يؤصل بحثه بالرجوع إلى أُمهات الكتب التي تناولت موضوع المرابحة إلى جانب موضوعات أُخرى في الغاية من الدقة والاتقان، وما يدرينا لو أن الباحث رجع إليها لخرج علينا برأي جديد، ولكان له فهم في الموضوع يختلف عن فهم غيره، ولعل عدم الرجوع إلى المسائل في مظانها قد أدى به إلى الوقوع في بعض الأخطاء ـ كما سمعنا في الملاحظة السابقة ـ ومن ناحية أخرى، فقد كان الباحث يذكر الحديث ويشير إليه في الهامش بقوله ـ مثلاً ـ أخرجه البخاري ومسلم وأحمد وأبو داود، من غير أن يذكر الجزء أو الباب أو الصفحة في غالبية الأحيان، اعتماداً منه على ما قيل في الكتب التي رجع إليها في بحثه، وليس اعتماداً على كتب الحديث مباشرة.

أما من الناحيتين اللغوية والنحوية، فقد وقع الباحث في أخطاء ما كان ينبغي له الوقوع فيها، حتى أن بعض الآيات القرآنية لم تسلم من هذه الأخطاء!.

المناقشـــات

١ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: إن الـرهن ـ عموماً ـ هو للاستوثاق وللتثبت من الدين، فإذا كان بيع المرابحة ينصب على مال عقـاري مثـلاً، ممـا يمكن الانتفاع به رغم التأشير على الرهن في السجل العقاري، فهذا لا يتناقض مع العقد. أما في حالة الرهن الحيازي الذي لا يتم إلا بالقبض فإن تقرير الرهن بحيازته يكون مناقضاً لمقصود العقد من البيع والشراء أساساً. إلا إذا نظرنا إلى احتمـال تغيـر صفـة العقـود بمعنى أن أقبض هذه السلعـة المبيعة ثم أعطيها إلى البنك ليقبضها استوثاقاً ويردها إليّ باعتبارها وصل أمانة.

ثانياً: أما ما يتعلق بقضية الضرر، فأنا لست مع الرأي الذي يقرر أي نوع من التأثير المـادي على المـدين الـذي يتأخـر أويتخلف. وقـد أشـار البـاحث إلى أن بعض البنـوك الإسلامية تلجأ إلى تقدير هذا الضرر بما كان يحققه البنك من ربح وهذا أمر غريب، فالبنك الـذي يحقق أربـاحـاً عالية يجبر العميل المتأخر عن الدفع أو المتخلف أن يدفع نسبة عالية والبنك الذي لا يحقق أرباحاً فإن العميل المتأخر عن الدفع له لا يدفع أية مبالغ. وما هذا إلا نتيجة للخروج على أصل القاعدة الذي هو إما بالوفاء أو الانذار ولا ثالث لهما.

٢ - الأستاذ محمد أبو حسان:

إن اللجـوء إلى المحـاكم لا يحقق العـدالة في أغلب الأحوال، ويستمر مدة طويلة، وأقترح اللجوء إلى التحكيم وخاصة أن التحكيم مؤسسة إسلامية عريقة، وبهذا الخصوص أقتـرح أولاً: وضـع نظـام تحكيم موحـد يطبق على البنـوك الإسـلامية كافة. ثانياً: محاولة ادخـال نصـوص أحكـام هذا النظام في قوانين التحكيم في الدول الإسلامية بحيث لا تنظر المحـاكم في أي عقـد يوجـد فيـه شرط التحكيم، وهـذا من شأنـه أن يقلل الـوقت والجهد

والمـال بالنسبـة للعميـل والبنـك. ثالثاً: أن سعة الآراء الفقهية حول الوعد بالبيع والعربون تفتح مجالاً واسعاً أمام البنوك الإسلامية وقد مضى على عهدها بالتجربة ما ينيف على عشر سنوات.

٣ ـ الدكتور عبدالستار أبو غدة:

هناك بادرة أو بداية لتنظيم التحكيم لدى البنك الإسلامي للتنمية في جدة، إذ يمكن أن تدرس دراسة شرعية ويكون نفعها عاماً للمصارف الإسلامية.

٤ ـ السيد عبداللطيف الصبيحي:

أولاً: لقد تفاقم خطر البنوك الربوية، فبعد أن كانت تقتل أفراداً أصبحت تقتل دولاً، ولـو كانت هذه الـدول التي أصبحت عاجـزة عن دفـع ديـونهـا تؤمن واقعياً وعملياً بالتعاليم الإسلامية، لامتنعت عن دفع الفوائد مهما يحدث.

ثانيـاً: إن ظاهـرة الإفـلاس التي تتعـرض لها البنوك الربوية تلحق الخسائر الجسيمة بالمستثمرين والمودعين.

ثالثـاً: لـمـاذا لا تدخـل البنـوك الإسـلاميـة في عمليـات المنـاقصـة التي تطـرحهـا الحكومات الإسلامية للاستيراد أو لمشاريع انشاء الطرق والجسور والأبنية والمدارس، بدلاً من أن تبقى أموالها مركزة على المرابحات؟ ويمكن كذلك أن تقوم البنوك الإسلامية بانشاء شركة تأمين تختلف أنظمتها عن أنظمة شركات التأمين الموجودة الآن.

٥ ـ السيد موسى الغول:

أولاً: أرى أنه يجب أن يكون العقد ملزماً ما لم ينص في التعاقد على عدم الالزام.

ثانياً: لا يقصد بالعربون إعطاء حق النكول للعميل.

ثالثـاً: أقتـرح توسيـع قاعـدة الاستثمـار في المشـاركـات والمضاربات لتعم الفائدة وتشمل أكبر عدد ممكن من المواطنين.

٦ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي :

أولاً : إن الدكتور ماجد يعترض على العنوان ، وهذا العنوان محدد من إدارة الندوة . وهو يقول أيضاً إنني لم أتكلم بالمرابحة البسيطة والمرابحة المركبة ، فأنا لم أتكلم بتفصيلات المرابحة وإنما تناولت البحث من الناحية الفقهية . أما بالنسبة للمادة (١٠٦) التي يقول عنها الأخ ماجد انها غير موجودة في القانون الأردني ، فقد أخذتها من الفتاوى الشرعية للبنك الإسلامي الأردني في الجزء الثاني الصادر سنة ١٩٨٤م ، ص٤٨ . أما بالنسبة للمادة (١٠٥) التي قلتم أنني لم أُشر إليها ، فقد وضعتها في الحديث عن القانون المدني الأردني .

ثانياً : وما تفضل به الدكتور سامي عن قضية الرهن ، فأنا معه في أن الرهن يختلف فيما بين الرهن العقاري والرهن بالنسبة للمصنع ، لأن رهن المصنع يمكن أن يعطل عملية الانتاج . أما قضية الضرر ، فأنا لم أعط فيها رأياً شخصياً ، وإنما هي آراء الإخوة الشرعيين في البنوك الإسلامية .

ثالثاً : بالنسبة لاقتراحات الأستاذ موسى الغول ، فأنا أضم صوتي إلى صوته ، وأُضيف ضرورة وضع نظام موحد لهيئات الرقابة الشرعية للاختلافات الجذرية بين هيئة وأخرى في البنوك الإسلامية ، إضافة إلى ضرورة إنشاء بنك إسلامي مركزي .

البحث السادس :

الجوانب الاجتماعية والاقتصادية
لتطبيق عقد المرابحة

الدكتور حاتم القرنشاوي

الجوانب الاجتماعية والاقتصادية
لتطبيق عقد المرابحة

الدكتور حاتم القرنشاوي*

مقـدمــة :

عقـود المـرابحـة هي إحـدى صيـغ التوظيف التي تستأثر بجانب رئيسي من التمويل الـذي تقـدمـه المصـارف الإسـلامية في الوقت الحالي ، حيث تتراوح نسبة التوظيف قصير الأجل في تلك المصارف ـ وعماده المرابحات ـ بين ٤٠ـ٦٠٪ من إجمالي التوظيفات في المتوسط .

ومضمـون بيـع المـرابحـة أن يقـوم المصـرف بشراء سلعة ما بناء على طلب عميل ، ويعـرضهـا للبيـع بالثمن الـذي اشتريت به ، مع زيادة ربح معلوم للبائع والمشتري ، فيدفع المشتري الثمن مضافاً إليه الربح الذي يتفقان عليه .

وفي التطبيق العملي ، فإن العميــل يتقــدم للبنـك طالبـاً شراء سلعـة معينـة تحـدد مواصفـاتهـا بدقة ، وقد يحدد مصدرها ، ويعد بشرائها بتكلفتها مضافاً إليها ربح يتفق عليه . وقد يطلب البنك دفع جانب من الثمن (عربوناً) مقدماً عند طلب الشراء ، ويقوم المصرف ـ بعد ذلك ـ بالحصول على السلعة ـ إن لم تكن متاحة لديه ـ ويعرضها على العميل الذي يشتـريهـا وفق ما اتفق عليـه ، وهـذا بدوره يقبلها أو يرفضها . وقد يتفق على أن يتم دفع ثمن السلعـة كامـلاً أو المتبقي منـه ، مضـافـاً إليـه ما اتفق عليه من ربح عند توقيع عقد البيع فور استـلام السلعـة . وقـد تكـون مرابحـة لأجل ـ وهي الصورة الأعم في عدد من المصارف ـ بحيث يتم دفع باقي القيمة على أقساط يتفق على مواعيد استحقاقها .

---

* كلية التجارة (فرع البنات) ـ جامعة الأزهر ، القاهرة ـ جمهورية مصر العربية .

وقد ثار حول عقد المرابحة ـ وما يزال يثار ـ كثير من التساؤلات الفقهية والاقتصادية والتطبيقية. فمن الناحية الفقهية، أُثيرت التساؤلات حول شرعية العقد ذاته، ومدى شرعية إلزام المشتري بوعده بالشراء، ومن ثمَّ جواز إلزامه بالتعويض في حالة تحمل المصرف أيّة خسائر قد تنتج عن عدم التزام المشتري بوعده، وكذلك أُثيرت التساؤلات حول جواز الربط بين بيع المرابحة والبيع لأجل، وجواز قبض العربون، ومدى حق المشتري فيه إن عدل عن وعده بالشراء. وكذلك فيما يجوز حسابه ضمن الثمن الذي يُحتسب الربح على أساسه. وهل يُحتسب الربح على أساس أنه نسبة أو باعتباره مقداراً له قيمة محددة. ولهذه التساؤلات كلّها انعكاساتها التطبيقية، فضلاً على جانبها الفقهي.

ومن الناحية الاقتصادية، فإن توسّع المصارف الإسلامية في عمليات المرابحة قد أثار تساؤلات حول مدى جدية هذه المصارف في تدعيم جهود التنمية الاقتصادية في البلاد الإسلامية، إذ تقتضي التنمية من المصارف توجيه جانب متزايد من مواردها لعمليات الاستثمار الانتاجي، وهو طويل الأجل بالضرورة. إضافة إلى التساؤلات عن تأثير ذلك من الناحية الاجتماعية في ترسيخ قيمة الربح السريع، وتجنب المخاطرة، وهو ما قد يتعارض مع قيم إسلامية أُخرى.

وطبيعي أن لا تعرض هذه الورقة ـ ولا تستطيع أن تعرض ـ لهذه التساؤلات جميعاً، إذ أن عدداً منها لا يزال موضع أخذ ورد، وسيتم مناقشة جانب رئيسي منها في أوراق بحث أخرى مقدمة لهذه الندوة، وإنما ستحاول ورقتنا هذه أن تفتح الباب لحوار مثمر ـ إن شاء الله ـ حول عدد من الآثار الاقتصادية والاجتماعية في تطبيق عقد المرابحة، والاطار المحاسبي لتلك العقود.

أولاً: الآثار الاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة:

لا خلاف في أن لصيغة المرابحة جوانب ايجابية عديدة، لعل أهمها يتمثل في توفير بديل «شرعي» لعمليات التمويل الربوي قصير الأجل، الذي تقدمه المصارف التقليدية، وكذلك في تأمين انسياب السلع المطلوبة للمجتمع بتكلفة نهائية، يمكن أن تكون أقل مما

هي عليه في حالة التمويل بالفائدة، والهدفان كلاهما لازمان لحركة النشاط الاقتصادي، ولخدمة جماهير المستهلكين.

غير أن الذي يمكن أن يثور الخلاف حوله تلك الشروط والضوابط التي يمكن ـ عند تحقيقها ـ تجنب المزالق التي نشأت في بعض الأحيان، ليس من المرابحة بوصفها صيغة شرعية للتعامل ـ في حدودها المتفق عليها ـ بل في طريقة تطبيقها ومداه. وبصورة أكثر تحديداً يمكن لنا أن نبرز ما يلي:

١ ـ نظراً لأن صيغة المرابحة قد قدّمت للمصارف الإسلامية صورة للتوظيف أقرب ما تكون شكلاً لصيغة الائتمان القصير التقليدية، من حيث انخفاض درجة المخاطرة نتيجة توافر درجة عالية من الضمانات ـ وخاصة في حالة الأخذ بإلزام طالب الشراء بوعده، وأخذ العربون وعدم رده، كلياً أو جزئياً، مقابل الضرر الذي قد ينشأ ـ وكذلك سرعة دوران رأس المال، فإن ذلك كله قد أدّى إلى إقبال تلك المصارف على توجيه كم متزايد من أموالها إلى تلك الصيغة.

٢ ـ ساهم عدم توافر الكفايات المهنية اللازمة لدراسة مجالات المشاركة الدائمة أو المتناقصة، وَاتخاذ القرار بشأنها وعدم الرغبة ـ أو المقدرة ـ على تحمل مسؤولية ذلك القرار، في تدعيم الاتجاه نحو توظيف كم متزايد من الأموال في عمليات المرابحة، وكان ذلك بالضرورة على حساب التوظيف الطويل الأجل والمتوسط الأجل.

٣ ـ أدت رغبة المصارف الإسلامية ـ أو عدد منها ـ في الدخول في منافسة غير مطلوبة ولا مرغوبة مع المصارف التقليدية في مجال العائد الذي يحصل العميل المودع عليه ومدى دورية ذلك العائد، ليس فقط إلى توجيه الأموال للمرابحات، وإنما لتوجيه جانب غير بسيط منها إلى تمويل عمليات شراء السلع نصف الكمالية والكمالية، حيث يكون هامش الربح الممكن الحصول عليه أعلى، ودرجة المخاطرة أقل، كما في حالة السيارات التي تظل ـ قانوناً ـ مملوكة للمصرف حتى تمام السداد. وقد جرى ذلك ـ بطبيعة الحال ـ على حساب ما يمكن توجيهه للسلع الضرورية ذات هامش الربح المنخفض، فضلاً على تفضيل المرابحات ذات المدى الزمني القصير ما أمكن، أو فرض معدلات ربح عالية مقابل الأجل، وهو ما أثار بالضرورة تساؤلات لا

ترتبط فقط بالشرعية، بل بطبيعة المصارف الإسلامية ذاتها.

٤ - ارتبط التطبيق أيضاً - في نماذج عديدة منه - بتفضيل ضمني لتمويل عمليات شراء السلع المستوردة لأسباب عديدة، منها: نمطيتها، وسهولة تحديد مواصفاتها، وانخفاض درجة المخاطرة فيها نسبياً، ولازدياد درجة تحكم المصرف في تدفقها، وسهولة تصريفها مقارنة بالسلع المحلية في عدد من البلاد.

وقد أدّى ذلك كله إلى أن يتضاءل نشاط المصارف الإسلامية - أو ينعدم - في مجال تمويل المضاربات، إضافة إلى تمويل المشاركات الدائمة أو المتناقصة، فتحول هيكل الموارد تدريجياً إلى موارد قصيرة الأجل في المقام الأول، وتعرضت مجموعة من المصارف الإسلامية في البلاد التي تعاني من مشاكل في موازينها التجارية إلى عدد من المخاطر غير المحسوبة، نشأت نتيجة وضع قيود على عمليات الاستيراد، أو بسبب تقلبات أسعار العملات مما أدى إلى عجز المدينين عن السداد، أو نتيجة تزايد الديون المعدومة التي ترتبت على اندفاع عدد من المصارف إلى القيام بعمليات المرابحة من دون دراسة دقيقة مسبقة - وذلك بافتراض أن هناك من الضمانات ما يكفي - مما أدى إلى استغلال ثغرات العمل أو العقود.

والأهم من ذلك كله، هو تدني الأثر الكلي لنشاط المصارف الإسلامية في الاقتصاد القومي، حيث انصرف ذلك النشاط إلى تمويل التجارة - وهي نشاط مشروع ومطلوب - ولكن على حساب الأنشطة الأخرى. ولم يكن ذلك مطلوباً خاصة في المجتمعات التي تعاني - في المقام الأول - من قصور هياكلها الانتاجية، ومن حاجتها الملحة إلى إيجاد فرص عمل منتجة لمواطنيها. ولا شك في أن مثل ذلك الأثر السلبي لسيطرة توظيفات المرابحة، سيتفاوت حسب طبيعة المجتمع وتكوينه، والأهمية النسبية لقطاعاته الاقتصادية، ومدى التوازن بينها، وفرص الاستثمار المتاحة فيه.

ثانياً: بعض الجوانب الاجتماعية وأخلاقيات العمل المرتبطة بتطبيق عقود المرابحة:

يرتبط تطبيق عقد المرابحة بمجموعة من المتطلبات السلوكية والأخلاقية التي تعكس

الاشتـراطات الإسلامية في مشروعية النشاط الاقتصادي وطيب عائداته. فالتطبيق المقبول شرعاً لعقد المرابحة يتطلب ـ فضلاً على سلامة العقد ـ ما يلي:

١ ـ الأمانة وعدم الخيانة أو التحايل، حيث إنهما مدار تحديد الربح وما يلحق به، ومن ثم كان هذا الأمر مدار بحث وتدقيق من الفقهاء فيما يترتب على عدم الأمانة في تحديد الثمن، أو في مكـونـاتـه، أو في التحـايل على ذلك ببيع السلعة صورياً، ثم شرائها، إلى غير ذلك.

٢ ـ جديـة البـائـع والمشتـري، وترسيخ سلوك الوفاء بالعهد والالتزام بالوعد خلقاً، وليس بالضرورة قضاء.

٣ ـ ضرورة إظهار عيوب المبيع أو ما يكره فيه، إن علم بها البائع قبل التسليم، وإن خفيت على المشتري، وهو ما قد يندرج تحت باب أمانة التعامل.

٤ ـ الالتـزام الـديني، لأنـه قد يداخـل تحـديد الربح، أو مقابل الأجل في حالة المرابحة لأجـل، شبهـة استخـدام معـدلات الفـائـدة المطبقـة في المصـارف التجـاريـة، أو التسهيـلات المصـرفيـة الأخـرى في احتساب «الربح». وهو ما ينقل العملية من دائرة الحِلّ إلى الشبهة المحرمة.

ومن ناحية أخرى، فإن التطبيق المصرفي السليم لعمليات المرابحة يتطلب ـ خلافاً لمـا قد يسـود لدى بعض العـاملين بالمصـارف الإسـلاميـة ـ درجـة عالية من معرفة ظروف السوق، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه، وجهازاً فنياً قادراً على تحليل المناخ العام للسـوق، واتجـاهـات السيـاسـة الاقتصـاديـة في الأجلين القصير والطويل، وشبكة مصادر المعلومات، لتأمين ما يكفي من بيانات عن المصادر البديلة للسلع ومواصفاتها وأسعارها، فضـلاً على الاستعـلامـات المطلوبة عن العملاء طالبي التمويل. وتوافر ذلك يعني امكانية قيام المصرف بدوره المفترض على أساس أنه تاجر ـ وليس باعتباره ممولاً فحسب ـ يحصل على السلعـة من أفضـل مصـادرهـا بأقـل تكلفـة ممكنـة، وأفضل شروط متاحة، مما يعني توفيرها للعميل بهذه المزايا كلها، فضلاً على تأمين ربحه، وتقليل المخاطر غير المحسوبة التي قد تنشأ من قصور المعلومات عن العميل أو عن ظروف السوق المحلي، وهو ما يخل بدور المصرف باعتباره «مضارباً» في أموال المودعين. ولا شك في أن توافر الأفراد القادرين

على القيام بهذه المهام، إنما يندرج كذلك في باب أمانة التعامل. حيث إن العميل هنا - خاصة في حالة إلزامه بوعده بالشراء - إنما يقبل الثمن الذي يحدده المصرف بناء على ما تكلّفه بالفعل، فإن لم يكن قد تحرى السبل كلها التي تكفل له الحصول على أفضل الأثمان وأحسن الشروط، اعتماداً على التزام العميل، فقد شابت تعامله - في رأينا - شوائب كثيرة.

وبعيداً عن تلك المتطلبات الأساسية التي أشرنا إلى بعضها، فإن الصورة التي تم تطبيق صيغة المرابحة فيها - في الواقع العملي - قد أسفرت عن بعض الآثار السلوكية السلبية التي انعكست على مودعي المصارف الإسلامية، وفي الوقت ذاته، متخذي القرارات فيها. ولعل من أهم تلك الآثار السلبية ترسيخ سلوك انتظار الربح السريع لدى المودعين من ناحية، وسلوك تجنب المخاطر - أو ما يتصور أنه تجنب مخاطر - مع الرغبة في زيادة هامش الربح ما أمكن، لدى متخذي القرارات في المصارف الإسلامية، وهو ما أدى بالتالي إلى سيادة معيار للتقييم، يرتكز أساساً على معدلات الربح المحققة بمعرفة المصرف، وغضّ النظر عن غيرها من المعايير الأخرى، مثل الاسهام في تحقيق «مجتمع المتقين» الذي يسعى العمل الإسلامي إليه، أو توفير فرص العمل للمحتاجين، أو غير ذلك مما ينبغي أن يكون مكونات أساسية في دالة ربح المصرف والمودع على حد سواء.

وأدى تفشي هذا السلوك - وقد انعكس في توجيه قدر متزايد من الموارد المتاحة لعمليات المرابحة قصيرة الأجل - إلى عدم توجْيه الجهد الكافي لتكوين الكفاءات الفنية القادرة على العمل في مجال التوظيفات المتوسطة الأجل والطويلة الأجل، وهي عصب جهاز الاستثمار الذي يتصف بضعفه الشديد في معظم المصارف الإسلامية، ومن ثم بدا الأمر وكأنه يدور في دائرة مغلقة. فتوجهت الموارد إلى التوظيف نتيجة للرغبة في الربح العالي ذي درجة المخاطرة القليلة، مما انعكس على عدم الاهتمام بجهاز الاستثمار، وهو ما أدى - بالتالي - إلى صعوبة توجيه الموارد للتوظيف الطويل، وإن وجدت النية، ومن ثمّ توجيه مزيد من الموارد للتوظيف القصير.

ثالثاً: بعض الملاحظات في الاطار المحاسبي لعقد المرابحة:

تثير دراسة الإطار المحاسبي لعقد المرابحة مجموعة من النقاط الأساسية، يمكن تحديدها فيما يلي:

١ ـ تحديد ثمن شراء السلعة وما يتم تحميله عليه.

٢ ـ تحديد هامش الربح الذي سيحصل المصرف عليه.

٣ ـ حساب ثمن بيع السلعة للآمر بشرائها، وهو محصلة إضافة النقطتين الأولى والثانية.

٤ ـ معالجة طرق سداد الثمن.

(١) تحديد ثمن شراء السلعة وما يتم تحميله عليه:

يتطلب الأمر ـ في هذه الحالة ـ وجود قيود محاسبية مستقلة لكل عملية مرابحة، تتحدد فيها المصاريف المباشرة جميعها المتعلقة بعملية شراء السلعة ونقلها إلى مقر المصرف، وكذلك التحديد الواضح لنصيب العملية من المصروفات الادارية، إذا ما أمكن حسابها بصورة دقيقة، وإلا فإننا نميل إلى اعتبار تلك المصروفات من بين مبررات الربح الذي يحصل المصرف عليه نظير قيامه بالعملية، ومن ثم فإن إدخاله في الاعتبار عند تحديد الثمن الذي يضاف هامش الربح إليه، قد يعني ازدواجية في الحساب. وجدير بالذكر أن الأمر قد يتطلب إعادة تقويم السلعة في تاريخ عقد البيع، إذا كان المصرف نفسه قد حصل عليها عن طريق مرابحة لأجل، ومن ثم لا يجوز تحميل المشتري الزيادة الناشئة عن الأجل.

(٢) تحديد هامش الربح الذي سيحصل المصرف عليه:

قد يكون من الأفضل في هذا الشأن ـ خلافاً لما جرى العمل عليه في بعض المصارف ـ أن يتم الإعلان عن هامش الربح الذي يرغب المصرف في تقاضيه عن المجموعات السلعية المختلفة، والذي يكون أساساً للتعاقد ـ في حالة الرضا ـ بين الطرفين، وبطبيعة الحال، فإن هذا الهامش ينبغي تعديله بصورة دورية في ضوء ما يطرأ من تغييرات في السوق، أو في المناخ الاجتماعي، أو الاقتصادي، وليس على أساس التباين بين العملاء.

ومن ناحية أخرى، فإننا نميل إلى ما انتهى إليه بعض الباحثين، من ضرورة الفصل بين هذا الهامش وبين ما يحصل المصرف عليه من زيادة في الثمن مقابل الأجل، وأن

يحـدد لذلـك هامش مستقـل، يسترشد في تكوينه بمتوسط العائد من توظيفات المصرف، ومن متوسط العائد في السلعة موضع التعاقد.

وفي الأحـوال كلهـا، ينبغي أن يضـع المصـرف في اعتبـاره ذلـك التوازن المطلوب ـ والمفتقد أحياناً ـ بين الرغبة في تعظيم الربح، وبين الوظيفة المجتمعية للبنك الإسلامي.

(٣) حساب ثمن بيع السلعة:

وهو ما سيأتي كمحصلة لتحديد تكلفة الشراء، وإضافة هامش الربح وهامش الأجل.

(٤) طرق سداد الثمن:

ينبغي في هذه الحـالـة أخـذ القيمة الحقيقية للعربون أو المقدم، الذي دفعه العميل عند طلب الشراء، بمعنى أنه من غير المقبول أن يحتسب المصرف زيادة لنفسه في الربح مقـابـل الأجـل، ثم يعامل طالب الشراء بالقيمة الاسمية لما دفعه قبل التعاقد بشهور ـ عند احتسـاب المتبقي من الثمن، وفي هذا قد يقتـرح إيـداع المقدم أو العربون على أساس أنه وديعة استثمارية، تحسب أرباحها طول مدة ما قبل التعاقد على البيع، وتصفّى تلك الوديعة عنـد التعـاقـد، وتستخدم في السداد الفوري، أو باعتبارها القسط الأول في حالة المرابحة لأجل. ولا شك في أن العميل ـ في الحالة الأخيرة ـ يظل مديناً بقيمة الأقساط، ويحمّل بها حسابه حتى تمام السداد. ويتعلق بهذه النقطة أمران:

يرتبـط أولهمـا بطبيعـة التعـامـل مع العـربـون أو المقدم في حالة عدول العميل عن الشراء، وهنا تختلف المعالجة طبقاً للتفسير الفقهي الذي يأخذ المصرف به، فإن كان يأخذ بصيغة الوعد الملزم، فإنه يحتفظ بحساب العربون حتى يتم تصريف السلعة، ويخصم منه ما قد يتحمله المصـرف من خســارة. وأمـا إذا أخـذ بثبـوت الخيار للعميل وللمصرف، فإنه سيقوم ـ في هذه الحالة ـ برد العربون للعميل من دون خصم.

ويتعلق الأمر الثاني بما أُثير من ضرورة أخذ قيمة النقود وليس عددها في الاعتبار عند تحـديـد الثمن وعنـد السـداد، وكـذلك عند التأخر فيه. والرأي هو أن مثل هذا الأمر فيه من

التحفظات الشرعية ما يتطلب مزيداً من البحث والدراسة، فضلاً على أنه يدخل ضمن المخاطر التجارية التي ينبغي أخذها في الاعتبار عند تحديد الثمن في البيع الآجل عموماً، ومن ثم فقد يكون الأيسر والأحوط أن يلتزم الطرفان بما يتم الاتفاق عليه من ثمن وأقساط عند التعاقد، وأن يوجه مزيد من البحث خاصة لرأي ابن عابدين وآراء غيره من الفقهاء المحدثين في هذا الأمر.

التعليق الأول

الدكتور م. فهيم خان*

إن العنوان ـ وهو «الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة» ـ مهم جداً، لأن المرابحة تستخدم بشكل كبير في المصارف الإسلامية. ولو ألقينا الضوء على مشاكل الشريعة التي تعترض طريق تطبيق عقد المرابحة، فإنه يبقى هناك سؤال، وهو: هل استخدام عقد المرابحة مفيد للاقتصاد؟ أم هل من الممكن ايجاد بدائل إسلامية أكثر نفعاً لاستخدامها في النشاطات المصرفية؟.

أعتقد أن الدكتور القرنشاوي قد عرض النقاط المهمة التالية، فيما يتعلق بالجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة:

١ ـ إن العمل المصرفي التجاري الحاضر الذي يقدم خدمة مفيدة للاقتصاد، وهي تحريك الموارد، مرتبط تقريباً بالتمويل قصير الأجل.

٢ ـ إن المصارف التجارية من المنظور الإسلامي تتطلب بديلاً إسلامياً عن الفائدة، حيث تستطيع المصارف استخدامه في نشاطات التمويل القصير الأجل الخاص بها.

٣ ـ إن عقد المرابحة لا يوفر بديلاً إسلامياً يدعم عمل المؤسسة المصرفية، كما أن عقد المرابحة قصير الأجل لا يكون مفيداً جداً لتحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية.

وعلى سبيل المثال، أرى أن تقسيم الموارد والتنمية الاقتصادية، يتطلب عقود استثمار طويلة الأجل، لأن مفهوم المرابحة لا يمكن تطبيقه بشكل مناسب في هذا المجال. وهذا شبيه بفكرة الربح السريع، وتفادي الأخطار المصرفية المتمثلة في عقد المرابحة التي قد تخلق تورطاً اجتماعياً سلبياً، كالاستثمار المتزايد في تجارة الكماليات والبضائع المستوردة.

---

* المعهد العالمي للاقتصاد الإسلامي: إسلام أباد ـ باكستان.

ولقد أدى انتشار هذا النوع من عقود المرابحة في القطاع المصرفي، وبشكل أساسي في الأنشطة التجارية، إلى تقدم القطاع التجاري في الاقتصاد على حساب القطاع الانتاجي. وهذه ظاهرة غير صحية في بلدان إسلامية لا تزال في طور التنمية، التي تحتاج إلى مزيد من الاستثمار في انتاج البضائع والخدمات أكثر من التجارة.

إن وضع عقد المرابحة الحالي الذي يؤمّن أرباحاً سريعة بمخاطرة أقل، لن يفسح المجال أمام المصارف لتطوير عقود يمكن استخدامها في التمويلات المتوسطة الأجل والطويلة الأجل، التي يتطلبها تطوير الأنشطة الانتاجية في الاقتصاد.

وباختصار، حسب فهمي لبحث الدكتور القرنشاوي، فإنه إذا ما استمرت المصارف في استخدام عقود المرابحة في معظم أنشطتها، فسوف تنمي فكرة الربح السريع نفسها والدخل الأقل مخاطرة، الناتجة عن الأنظمة المصرفية القائمة على الفائدة. وعليه، فإن المصارف الإسلامية لا تستطيع الاسهام في تحقيق أهداف الاقتصاد الإسلامي، لأن النتائج الاجتماعية والاقتصادية لن تختلف كثيراً عنها في النظام الاقتصادي القائم على الفائدة.

وبعبارة أخرى، فإن الاستعمال الشائع لعقد المرابحة لن يسمح للمصارف الإسلامية بتحقيق توازن بين جني أرباح طائلة، وبين تحقيق الأهداف الاجتماعية والاقتصادية للعمل المصرفي الإسلامي.

وإذا كانت هذه هي الرسالة الصحيحة التي يحاول الكاتب أن يبلغها في بحثه فيما يتعلق بالنتائج الاجتماعية والاقتصادية للمرابحة، فإنني أوافقه تماماً على ذلك.

إن الفكرة بسيطة جداً، فالبديل الإسلامي للفائدة، هو المشاركة في الأرباح والخسائر. ومن المفروض أن ترغم البدائل الإسلامية أصحاب رؤ وس الأموال على أن يتحملوا المخاطرة نفسها التي يواجهها المقاول الذي يستثمر رأس ماله الخاص.

إن النظام الإسلامي لا يحقق مبادىء العدالة فحسب، بل يشد التنمية الإسلامية إلى الاقتصاد، من خلال تقدم المقاولين الذي يجعل الاقتصاد والنظام المالي أكثر ثباتاً، ويساعد في القضاء على عدم الانصاف في توزيع ايرادات الثروة في الاقتصاد.

إن أي أسلوب تمويلي إسلامي يرغم صاحب رأس المال على تحمل مخاطر أقل مما يتحمله المقاول، يجعل هذه التأثيرات غير ظاهرة، وكلما قامت أساليب تمويلية بتأمين رأس مال ذي دخل لا تشوبه المخاطرة فإن النتائج الاجتماعية والاقتصادية لهذا الأسلوب تكون كالفائدة تماماً.

وعند التمعن بالنتائج الاجتماعية والاقتصادية لعقد المرابحة، علينا ـ ببساطة ـ أن نعرف ما إذا كان عقد المرابحة يجعل رأس المال يتحمل مخاطرة المقاول أو أنه يبقى مستقلاً عن مخاطرة المقاول.

وكما لاحظنا ـ من خلال المناقشة في الجلسات السابقة ـ أن عميل المصرف (المقاول)، يلتزم بدفع مبلغ إضافي معين للمصرف، لأن البنك الممول هو المشتري. وبالتالي فإن المقاول يتحمل المخاطر كلها، بينما لا يواجه المصرف أية مخاطر. مع أنه ـ نظرياً ـ من المفروض أن يتحمل المخاطر في حالة عدم قيام العميل بشراء البضاعة من المصرف، ولكن هذه المخاطرة تبقى محدودة، وليست ذات أهمية.

ولن يعمد أي عميل ـ ولو كان لديه الخيار ـ إلى رفض شراء البضاعة من المصرف، لأنه في هذه الحالة سوف يضع نفسه على اللائحة السوداء في أي معاملات مستقبلية مع ذلك المصرف. وعليه فإن عقد المرابحة ـ بناء على نتائجه الاجتماعية والاقتصادية ـ يكون أقرب إلى الفائدة.

وأتفق تماماً مع توصيات مجلس الفكر (الأيديولوجي) الإسلامي في باكستان، في أن عقد المرابحة ـ مع أنه مباح في الشريعة ـ يجب أن يستخدم بشكل محدود في النظام المصرفي كأسلوب تمويلي.

وعلى ضوء حقيقة أن المصارف الإسلامية تستخدم عقد المرابحة بشكل كبير في أنشطتها التمويلية، فإن من الأهمية بمكان أن يقارن العلماء بين النتائج الاجتماعية والاقتصادية لهذا العقد، وبين نتائج أي عقد إسلامي آخر.

وسأفترض أن الدكتور القرنشاوي كتب بحثه الحالي في عجلة من أمره، وأنا واثق من أنه قادر على تقديم تحليل أكثر دقة لبيان أن الاستعمال الواسع لعقد المرابحة لن يحسّن الاقتصاد أكثر مما كان عليه في ظل النظام القائم على الفائدة.

هذا كل ما أردت قوله عن بحث الدكتور القرنشاوي، ولكن قبل أن أختم حديثي، أود أن أُلفت نظر الكاتب إلى عبارة وردت في آخر البحث، وبدت مشوشة بعض الشيء. فقد فهمت من تلك العبارة أن الدكتور القرنشاوي يؤيد الرأي القائل بأن حد الربح الاضافي يجب أن يبقى منفصلاً عن الزيادة في سعر العملة الخاص بالائتمان، ولعله يعني أن الحد المنفصل يجب أن يحسب وفقاً للوقت الذي يستغرقه الائتمان في عقد المرابحة.

وهذا الحد ـ حسب تعبير الدكتور القرنشاوي ـ يجب أن يبنى على أساس النسبة التقديرية للأرباح الخاصة بالمصارف. وإذا كان هذا ما يعنيه الدكتور القرنشاوي، فإنني أود أن أختلف معه بشدة في عقد المرابحة. لأن هناك حداً للائتمان أكثر صراحة، ومع أنه قد يكون هناك حد مطلق، فإن أي حد صريح للائتمان سيكون ـ ببساطة ـ حداً غامضاً.

آمل أن يعيد الدكتور القرنشاوي التفكير بذلك عند تنقيح بحثه. وسأقترح أيضاً ما يزيد البحث ثراءً وهو أن يضيف الباحث مراجع كاملة لبحثه ما دام يشير إلى النقاط الخاطئة.

التعليق الثاني

الدكتور محمد عبدالمنان*

لقد قدّم الكاتب - في هذا البحث الموجز - عرضاً جيداً للمؤثرات الاجتماعية والاقتصادية في تطبيق عقد المرابحة وطريقته المحاسبية. وأصاب الباحث في قوله إنه لا توجد صعوبة على المستوى المفاهيمي في فهم عقد المرابحة كوسيلة لتمويل تجاري قصير الأجل، ولكن الصعوبة تظهر من خلال التطبيق الفعلي لعقد المرابحة، حيث تبرز مشكلة تحديد حد الربح، إضافة إلى أنه عند استعمال هذا العقد كائتمان قصير الأجل لتمويل الكماليات وشبه الكماليات، أو البضائع المستوردة لغرض جني ربح سريع على حساب تمويل قصير الأجل لتجارة سلع ذات ضرورة حياتية، أو سلع ذات استهلاك كبير، فإن العملية تصبح متضاربة مع روح الشريعة. كما أن الكاتب يدعي أن هناك دليلاً لاستعمال المرابحة في تمويل البضائع الكمالية على حساب البضائع الأساسية للاستهلاك، والبضائع الأساسية ذات حد أدنى من الربح.

ومع أن هذا الاصرار من الكاتب يحتاج إلى مزيد من التوثيق، وإلى تعريف وتحديد أكثر وضوحاً للبضائع الكمالية والمستوردة، فإنني أعتبر هذا الخلاف مع الكاتب مهماً (يتوقف ذلك على مزيد من التحليل التجريبي لعمليات المرابحة وادارتها).

وانطلاقاً من هذا الإصرار، فإنني أود عرض فرضيتين - على الأقل - لمزيد من التوضيح:

الفرضية الأولى: أن صفقة المرابحة في البنوك الإسلامية غيرت شكل عملية البنك التجاري ولم تمس المضمون كما هو الحال عليه في المجتمعات الغربية. فهل نستطيع القول بأن هذه المصارف تتجاوب فعلاً مع حالة الطلب المعروض، وأنها تتعامل مع الطلب

* المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية - جدة.

كمـا هو سائـد في السـوق، حيث إن منحى السـوق السـائـد يتمشى مع متطلبات استهلاك المجتمع كما هو، وليس كما يجب أن يكون.

الفرضية الثانية: هي أن عقد المرابحة يعمل بطرق تجارية فرعية بدل أنشطة تجارية إبداعية، لأنه يعتبر غاية بحد ذاته بدل أن يكون وسيلة لبلوغ الغاية.

وأوافق البـاحث بأننـا بحـاجـة ـ الآن ـ إلى تغيير جذري فيما يتعلق بدور المصرف، بحيث يجب التركيز على دوره كممول تجاري بدل الاقتصار على دور الوسيط المالي. وفي اعتقـادي أن المشكلة الأسـاسية تبرز كنتيجة لتولي المصارف الإسلامية دور الوسيط المالي في العمـل المصـرفي الغـربي «كمـا هو» ومحاولتها ايجاد وسائل لاضفاء الصبغة الإسلامية على تعـاملهـا باتبـاع الطرق المختلفة دون تقدير حقيقي لأساس وسائل التمويل الإسلامي المختلفـة بشكـل عام، والمـرابحة بشكل خاص. وربما كان من المفيد أن نركز على تقنية عمليـات المصـارف الإسـلاميـة، وبـالتـالي يجب علينـا أن نحـاول ايجاد طرق تتكافأ مع ممـارسـات العمـل المصـرفي الغـربي. ولعلنـا ـ في هذا المجال ـ نفتقد الحل الإسلامي لأنشطـة الاقتصـاد العلمـاني الخـاصـة بالمصرف الإسلامي. وتختلف المميزات المغرية لأنشطـة الاقتصـاد العلمـاني في ظل النظـام الإسلامي اختلافاً جوهرياً عنها في ظل النظام العلماني. ولا بدّ من التنبه إلى أنه يجب أن لا تقتصر هذه العقود على مجرد استبدال سعر أو حد الـربـح أو نسبـة الـربـح بسعـر الفائدة، ولكن يجب أن تكون عملية استبدال للمشاركة الجمـاعيـة بالمشـاركـة الفـردية، وحق الجماعة بحق الفرد، والمفهوم الإسلامي للتوحيد، والأمـانـة، والعـدل، والإحسـان، والاكتسـاب، والاعتـدال، والتزكية، والآخرة، والحلال والحـرام، ومجمـوعـة المفـاهيم والقيم الانسـانيـة التي يجب أن تنظم نطـاق الأنشطـة الاجتمـاعيـة والاقتصـادية وطبيعتها وأهدافها في الإسلام بأنشطة الاقتصاد العلماني. وهذا ليس واضحاً لدينا فيما إذا كانت المصارف الإسلامية تفعل شيئاً بهذه المتطلبات الأخلاقية السلوكية الخاصة بوسائل التمويل الإسلامية بشكل عام وعقود المرابحة بشكل خاص.

وأثـار البـاحث نقـاطـاً عدة مهمة كالطريقة المحاسبية للمرابحة، وكان الأفضل لو أنه شرح كيفيـة تحـديـد سعـر الشـراء أو حد الـربح للمصرف. ولقد كثر الجدل بين كثير من العلماء حول مسألة تحديد ربح المصرف على شكل دفع مبلغ إضافي، والطريقة التي تم

الاتفاق عليها قريبة جداً من عملية التمويل القائمة على الفائدة ولكن بأسلوب آخر.

إن السؤال الحرج المطروح على المصارف الإسلامية لا يكمن في كيفية معالجة مسألة الربح الاضافي، بل في عملية تقدير تكلفة البديل المحدد لكل عملية، (الكلفة السانحة) وفي تطوير سوق مالي إسلامي قادر على إعطاء تقدير تقريبي فيما يتعلق بتكلفة رأس المال.

وحول تحديد حد الربح للمصرف، يبدو أن الباحث يعتمد على آلية السوق فقط، ويستبعد احتمال تقديم نظام ربح اضافي تفاوتي. وعلى الرغم من أنني لا أنكر دور السوق إلا أنني أعتقد أن أي حالة جيدة قد تؤثر في السوق، وقد يستعمل نظام ربح تفاوتي بمفرده ـ حسب طبيعة العملية ـ على أساس اعتبار توزيعي.

إن الحاجة ماسة إلى ايجاد دلائل ثابتة للتطبيق العملي تصاحبها توجيهات للطرق المحاسبية للنقاط الأربع كلها التي أثيرت في البحث.

أعتقد أن الباحث إذا قام بتنقيح بحثه وفقاً لملاحظاتي السابقة، فإن هذا البحث سيكون اسهاماً قيماً في مجال الاقتصاد الإسلامي.

المناقشـــات

ـ **الدكتور حاتم القرنشاوي:**

أود الحـديث عن مسألـة تحـديـد الهامش، وهل يجوز أن يكون في المرابحة هامش مستقـل للعمليـة التجارية وهامش مستقل للأجل؟ أعتقد أن الأمر يتضمن في الأحوال كلها بيعتين في بيعة واحدة، فهناك بيع للسلعة ثم هناك أجل، وأعتقد أنه من الممكن أن نفصل بين الاثنين، ويكـون لكـل منهمـا عقد، وبالتالي نجيب على كثير من الأسئلة القائمة. ولا شك في أن غياب التفصيلات عن عمليات المصارف الإسلامية تجعل مهمة الباحثين صعبة للغاية، وكأن هذه التفصيلات أسرار عسكرية هامة، لا يحق لأحد أن يطَّلع عليها.



الدراسات التطبيقية

الدراسة الأولى:

تطبيق عقدي المرابحة والمضاربة في البنوك الباكستانية

الدكتور م. فهيم خان

تطبيق عقدي المرابحة والمضاربة
في البنوك الباكستانية

الدكتور م. فهيم خان*

التطبيقات التالية لعقود المشاركة في الأرباح هي الأكثر انتشاراً في قطاع البنوك الباكستانية:

١ ـ اتفاقية مبنية على زيادة السعر مع بنك تجاري.

٢ ـ اتفاقية اعادة الشراء مع بنك تجاري.

٣ ـ عقد مشاركة مع بنك تجاري.

٤ ـ شهادة مساهمة ذات استحقاق مع مؤسسة للتنمية المالية.

٥ ـ اتفاقية مساعدة مالية مع مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجات المشاريع الصغيرة.

وتظهر في الفصول التالية المعالم البارزة لهذه التطبيقات:

أولاً: الاتفاقية المبنية على زيادة السعر:

هذه الاتفاقية عبارة عن تطبيق مبدأ البيع الآجل، وفيما يلي أهم ميزات هذه الاتفاقية:

١ ـ تستعمل هذه الاتفاقية في البنوك التجارية للحالات التمويلية مختلفة الآجال من قصيرة ومتوسطة وطويلة.

---

* المعهد العالمي للاقتصاد الإسلامي، إسلام آباد ـ باكستان.

٢ - يدخل العميل في اتفاق مع البائع الأصلي لشراء أموال منقولة.

٣ - يوافق العميل على بيع تلك الأموال إلى البنك وفق مبلغ يتفق عليه يدعى «سعر البيع» ويقوم البنك بتسليمه للعميل.

٤ - يوافق العميل نفسه على شراء البضاعة نفسها ثانية من البنك بسعر معين يتفق عليه ويسمى «سعر الشراء» (يشمل هذا زيادة السعر)، يتم تسديده من قبل العميل في تاريخ لاحق معين. وإذا قام العميل بالتسديد في التاريخ المتفق عليه فإن البنك يعطيه تخفيضاً خاصاً يسمى «منحة»*. مثلاً لو أن شخصاً وافق على دفع سعر الشراء بحدود ١٣٠٠ روبية بعد سنة واحدة. وكان هذا المبلغ يمثل أصل الدين ١٠٠٠ روبية وزيادة السعر ٣٠٠ روبية. وبعد مرور السنة قام ذلك الشخص بدفع ١٣٠٠ روبية، فإن البنك يعيد إليه «منحة» قدرها مثلاً ١٦٠ روبية لأنه سدد في الموعد المتفق عليه. وهذه الروبيات المعادة ما هي إلاّ زيادة في السعر أضافها البنك احتياطاً لأي تأخر في التسديد بعد الموعد المحدد، ولمدة لا تزيد على ٢١٠ أيام، إذ يستطيع البنك أن يحصل أمواله من العميل بموجب قرار محكمة في مدة أقصاها ٢١٠ أيام من تاريخ الاستحقاق الأول.

٥ - دفع سعر الشراء مضمون بأن يرهن العميل البضاعة أو يؤمنها لصالح البنك، وأن يكون مستعداً لتقديم ضمانات أخرى قد يطلبها البنك من حين لآخر.

٦ - ويلتزم العميل كذلك بموجب هذا العقد أن لا يقترض أية أموال أو يستغل زيادة سعر أو تمويل من أي بنك آخر أو مؤسسة مالية أو شخص آخر، وأن لا يسدد أي دين أو التزام مالي قائم لأية جهة دون أخذ موافقة خطية مسبقة من البنك.

٧ - البنك غير مسؤول تحت طائلة القانون عن البضاعة التي اشتراها العميل من حيث الجودة أو الكمية أو القيمة أو أي شيء آخر.

٨ - إذا تأخر العميل في سداد أي قسط عن موعد استحقاقه تعتبر بقية الأقساط مستحقة، وللبنك الحق في المطالبة بكامل رصيد سعر الشراء، وله الحق لتأمين تسديد ذلك أن يضع يده على البضاعة ويقوم ببيعها.

---

* هذه العملية عبارة عن بيع العينة الذي هو حيلة مكشوفة للاقراض بربا (المحرر).

٩ ـ للبنك الحق في أن يطالب بتسديد سعر الشراء حالاً، ومن دون بيان الأسباب. ويلتزم العميل في مثل هذه الحالة بأن يسدد القيمة خلال سبعة أيام من تاريخ الطلب. وفي حالة التخلف فإن العميل يلتزم أيضاً بدفع العطل والضرر بحدود ٢٠٪ من قيمة المبالغ التي طلبها البنك وتخلف العميل عن دفعها.

١٠ـ الاصطلاحات: البنك والعميل تشمل الورثة بالأصالة أو الوكالة لأي منهما أو منهم.

ـ ملاحظة:

تستخدم هذه الاتفاقية أيضاً في منح تسهيلات لذوي الدخل المحدود، حيث يقوم العميل بتقديم سلعة للبيع، ويتعهد بشرائها ثانية بالسعر والزيادة اللذين يفرضهما البنك.

ثانياً: اتفاقية إعادة الشراء:

تكاد تكون هذه الاتفاقية مثل الاتفاقية المبنية على زيادة السعر. والخلاف الوحيد ينحصر في أن على العميل أن يقدم سلعة للبيع ويقوم ببيعها للبنك (بغض النظر عن قيمتها أو نوعها)، بسعر يساوي المبلغ الذي يحتاجه من البنك، ويوافق في الوقت نفسه على شراء السلعة ثانية بسعر أعلى (يشمل زيادة السعر التي يضيفها البنك) مثلاً: لو كنت بحاجة إلى ١٠,٠٠٠ روبية من البنك، فإن البنك يطلب مني أن أبيعه شيئاً من عندي، عندها أُوافق على بيع تلفزيوني مثلاً (وهو لا يساوي بالضرورة ١٠,٠٠٠ روبية) للبنك، وأُوافق في الوقت نفسه على شراء ذلك التلفزيون ثانية بمبلغ ١٢,٠٠٠ روبية أو ١٥,٠٠٠ روبية أو حتى ٢٠,٠٠٠ روبية تمشياً مع الأجل الممنوح لتسديد هذا القرض. ويقوم البنك بحساب سعر إعادة الشراء كما يحسب أي بنك يتعامل بالفائدة، ما يجب أن يدفعه عميله بحيث يغطي المبلغ الأصلي مضافاً إليه الفائدة*.

ويطلب البنك عادة، وضمن هذه الاتفاقية، أن يقوم العميل بتقديم رهونات أو تأمينات لأية أملاك أو ممتلكات ضماناً للمبلغ الذي سيسدده العميل في الموعد المتفق عليه. ويسري على هذه الاتفاقية الشروط جميعها من الثالث حتى العاشر، الواردة في الاتفاقية المبنية على زيادة السعر المذكورة في البند أولاً.

* إذا لم يكن هذا هو الاقتراض بالربا مع وجود الحيلة المكشوفة فماذا يبقى بعد ذلك إذا كانت مثل هذه المعاملة يمكن أن تأخذ طريقها للقبول الشرعي.

ثالثاً: المشاركة: عقد اقتسام الأرباح المتداول في أي بنك تجاري باكستاني:

المشاركة بطبيعتها نوع من الاستثمار المالي المبني على تقاسم الأرباح أو الخسائر. ويلجأ لمثل هذا التمويل في المعاملات المالية للفئات التالية:

أ ـ التمويل الرأسمالي للصناعات الصغيرة والمتوسطة والكبيرة الحجم.
ب ـ التمويل الرأسمالي للأعمال التجارية والتجارة نفسها.
جـ ـ تمويل الهيئات التي تقوم بإنشاء المباني (مؤسسات الاسكان).
د ـ لمزارع الطيور ومنتجات الألبان.
هـ ـ للبستنة والدواجن.
و ـ للغابــات.

إلاّ أن مثـل هذه الاتفـاقيـات قليلة التطبيق، ولا تزيد على ١٠٪ من مجموع التمويل البنكي. وأهم ما تمتاز به عقود المشاركة:

١ ـ أنها لا تمنح إلاّ للشركات التي تحتفظ بحسابات رسمية، وتُعِدُّ ميزانيات نهائية بانتظام.

٢ ـ تتحاشى البنوك احتمالات التلاعب في السوق، أو المضاربات، أو المغامرات التي قد تؤثر في ربح المشروع المشترك، أو أن يدير العميل المشروع بطريقة تؤثر على مصالح البنك. ولهذه الأسباب فإنها ـ أي البنوك ـ تمارس منتهى الحذر عندما تقدر صلاحية العميل أو المشروع المشترك ليقوم البنك باجراءات المشاركة، وكذلك تتساءل هل العملية صالحة للتطبيق؟.

٣ ـ يقدم العميل طلبه على النموذج المعد ويرفق معه:

أ ـ بيانات عن ثلاث سنوات تشمل نتائج العمليات، ورأس المال، والميزانية العمومية، وحساب الأرباح والخسائر لتلك السنوات.

ب ـ ضرائب الدخل المدفوعة ـ إن وجدت ـ خلال ثلاث سنوات.

جـ ـ بياناً كل ربع سنة عن أرباح المشروع على شكل كشوفات تقديرية للأرباح، تشمل نتائج عمليات المشروع بموجب تلك التقديرات.

٤ ـ تتطلب المشاركة تقديم ضمانات: ولا بد من أن نأخذ بعين الاعتبار ـ بالنسبة للضمانات المقدمة ـ ما يلي:

أ ـ هل الضمانات كافية؟ أي هل قيمتها التحويلية كافية لتغطية استثمار البنك مضافاً إليه كمية الربح التي قد تتحقق بموجب كشف الربح التقديري الذي أعده العميل؟.

ب ـ هل الضمانة سهلة التحويل إلى نقد.

جـ ـ لما كانت طبيعة كثير من الضمانات توحي باحتمال نقص قيمتها عادة بصورة مفاجئة، فإن على البنك أن يراعي ذلك عند قبول الضمان.

د ـ يؤمن على الضمانات على حساب العميل ونفقته.

هـ ـ في حالة الشركات المساهمة المحدودة فإنه تؤخذ كفالة المديرين المسؤولين بصفتهم الشخصية ضماناً اضافياً للودائع المقدمة ضمانات، وهو ما جرت العادة عليه.

٥ ـ تقرر حصة البنك في عقود المشاركة في ضوء ما يلي:

أ ـ الكشوفات التقديرية للأرباح التي يقدمها العميل، وهي التي تقرر حصة البنك والعميل معاً.

ب ـ وفي ضوء ذلك يحصّل البنك حصته من الأرباح كل ربع سنة (تحت الحساب) كما هو متفق عليه عادة في اتفاقية المشاركة.

جـ ـ ولهذا السبب يقوم العميل أو الشركة بفتح حساب في البنك يسمى حساب المشاركة (تخصيصات الأرباح)، ويبقى الحساب دائناً ويُعطى للبنك تفويضٌ غير قابل للنقض ليقيد على هذا الحساب ـ في آخر كل ربع سنة ـ الأرباح المؤقتة المحسوبة بالطريقة المبينة أعلاه، على أساس الناتج اليومي على استثمارات البنك القائمة.

د ـ في نهاية كل سنة مالية يوزع الربح المتحقق بموجب حسابات الشركة، وفق التخصيصات المعينة، لكل استثمار حصته.

هـ - عند حساب التخصيصات يراعى ما يلي: إذا وجد أن حصة البنك أو أي جهة أخرى صاحبة حق، كانت تزيد على ما استوفته من أرباح مؤقتة، فإن تلك الزيادة تقيد في حساب احتياطي خاص يسمى احتياطي المشاركة، يقوم البنك بفتحه في سجلاته. أما إذا كانت الأرباح المؤقتة التي استوفاها البنك أو جهة أخرى صاحبة حق، أكثر مما تحقق من أرباح فعلية، فإن الفرق يقيد على الحساب الجديد الذي تم فتحه، وهو حساب احتياطي المشاركة.

٦ - في حالة الخسارة تتم الاجراءات التالية:

أ - تقوم الشركة خلال ثلاثة أشهر من اغلاق حساباتها، بتقديم ميزانية مصدقة من فاحص الحسابات إلى البنك.

ب - في حالة رغبة الشركة في استعادة الربح المؤقت أو جزء منه من البنك مما كان قد قيد على حساب المشاركة - إذا كانت اتفاقية المشاركة تنص على ذلك - فإن على الشركة أن تخطر البنك خلال ثلاثين يوماً من انتهاء الاتفاقية، وإذا لم تقم الشركة بهذا الاشعار خلال تلك المدة، فإن ذلك يعتبر تنازلاً منها عن تلك الاستعادة، إضافة إلى أنه يعتبر موافقة من الشركة على قبول الربح القليل الذي تسلمته، واقرارَ ما قيده البنك على حساب المشاركة.

جـ - إذا تبين أن حصة البنك من الربح خلال سنتين من السنوات الثلاث السابقة كانت دون ما قيده على حساب المشاركة، فإن للبنك الحق في أن يحول ٢٠٪ من استثماره إلى أسهم عادية من أسهم الشركة، على حساب اضعاف أسهم الشركة، وذلك بموجب البند ١٢٠ من نظام الشركات لسنة ١٩٨٤.

د - أما إذا تعرضت الشركة للخسارة خلال مدة اتفاقية المشاركة، فإن للبنك الحق في أن يحول من أسهم الشركة بما يساوي حصته من الخسارة على حساب أضعاف قيمة أسهم الشركة، وذلك بموجب نظام الشركات المشار إليه فيما سبق.

هـ ـ تصدر الشركة كتب توزيع الأسهم، كما ذكر أعلاه، خلال ثلاثين يوماً من طلب البنك. وتكون الأسهم عادية ويصبح البنك مثله مثل أي حامل أسهم آخر، صاحب حق في الانتخابات والتصويت، متمتعاً بأية حقوق أخرى يمنحها القانون للشركات المساهمة.

و ـ في حالة تعرض الشركة للخسارة خلال مدة الاستثمار بسبب سوء الادارة، أو عجزها عن تسديد أموال البنك، أو التعويض عن الأرباح لأي سبب مهما يكن، أو عجزت عن تنفيذ أي بند من بنود الاتفاقية، فللبنك ـ إضافة إلى أي وسائل معالجة أخرى متيسرة ـ أن يباشر في اجراءات تصفية الشركة، لعله يؤمن ما يستحق له.

ز ـ في حالة عجز الشركة عن تحقيق الأرباح التقديرية بسبب سوء الادارة، أو اهمال المديرين المسؤولين، أو إذا تبين أن هناك تجاوزاً على أي بند من بنود الاتفاقية من قبل الشركة، فإن على الشركة أن تتحمل الخسائر جميعها. وعلى الشركة أيضاً ـ كما هو متفق عليه ـ أن تتحمل العطل والضرر الذي تعرض البنك له بسبب عجز الشركة عن تأمين الأرباح التقديرية بسبب إهمالها، أو لأي سبب آخر مما ذكر أعلاه. ويعتبر هذا العطل والضرر مساوياً في المقدار للربح المؤقت المتفق على دفعه للبنك بموجب الاتفاقية.*

رابعاً: ش.م.ق (شهادة مساهمة ذات استحقاق): عقد شراكة في الأرباح تتداوله مؤسسات التنمية المالية (م.ت.م):

(ش.م.ق) تمثل شكلاً من أشكال تمويل أي مشروع على أساس الشراكة في الأرباح. وتدخل الشركة في اتفاقية (ش.م.ق) مع (م.ت.م) ـ مؤسسة تنمية مالية ـ على الأسس التالية:

١ ـ تطلب الشركة تمويلاً جزئياً لمشروع معين من (م.ت.م).

* هذا الشرط مخالف للقواعد، والحيلة واضحة لجعل الشركة ملزمة بالأرباح التقديرية والتي ما كانت الشركة لتحصل على التمويل لولا تقديم هذه النسبة المقدرة. (المحرر).

٢ ـ توافق (م.ت.م) على استثمار مبلغ محدد في المشروع.

٣ ـ تتعهد الشركة بتحمل مسؤولية تنفيذ المشروع واتمامه من جميع الوجوه، بما يرضي (م.ت.م) حسب جدول التنفيذ. ويعتبر المبلغ المدفوع للشركة قرضاً عليها.
وإذا لم يتم إنجاز العمل في الوقت الذي حددته (م.ت.م)، تتحمل الشركة غرامة حسب المعادلة التي بينها بنك الدولة الباكستاني لمثل هذه الغرامات، التي تستوفى على المبالغ التي تقترضها الشركة من وقت إلى آخر، خلال المدة المقررة لانجاز المشروع* .

٤ ـ بعد انجاز العمل من جميع الوجوه وبشكل مقبول من (م.ت.م) ضمن وقت الانتاج التجاري أو حوالي ذلك الوقت، فإن الموجودات كلها العائدة للمشروع تعتبر ملكاً للمؤسسة (م.ت.م)، تباع للشركة بسعر يساوي الأشياء التالية: المبالغ التي اقترضتها الشركة لانجاز المشروع، مضافاً إلى ذلك أية غرامات قد تكون فرضت على الشركة، علاوة على نسبة ربح لا تقل عن ١٢٪ تستوفيها (م.ت.م) على مثل تلك المبالغ وللآجال نفسها، إذا استثمرتها في مجالات أخرى، وتكون نسبة الأرباح على مجموع المبالغ والغرامات التي دفعت في سبيل تأمين القيمة التي نسميها «سعر الشراء». وعند اتمام عملية الشراء تقوم الشركة باصدار (ش.م.ق) معادلة لسعر الشراء المدفوع إلى (م.ت.م)، وتكون الشهادات من الفئات والاستحقاقات التي تنصح بها (م.ت.م).

٥ ـ إذا تبين في أي وقت من الأوقات أن سير الانجاز دون الوقت المقرر في جدول المواعيد، وأن المشروع لن يتم ضمن التقديرات المالية المتفق عليها، التي تعتبر أساس هذه الاتفاقية، وزاد التجاوز في النفقات أو توقعنا أن يزيد مستقبلاً على ١٥٪ من الكلفة المقدرة أصلاً، فإن (م.ت.م) تعيد تقييم المشروع.
وما دامت (م.ت.م) هي صاحبة القرار المطلق فإنها قد تقرر ما يلي:

أ ـ أن لا تتجاوز عن التخلف الناتج عن تأخير الانجاز أو أن تتوقف عن تمويل المشروع حسبما يتراءى لها. وفي مثل هذه الحال فإن (م.ت.م):

---

* إن بناء هذه الشهادات على أن تكون قرضاً ثم بيعاً بالقيمة المقترضة وزيادة هو من الربا المحرم مهما قيل في التكييف. (المحرر).

(١) قد تكلف شخصاً آخر أو أحد الشركاء ليقوم باتمام المشروع وتشغيله بدلاً من الشركة.

ويقوم هذا الشخص أو الشريك الذي جاءت به (م.ت.م) بتحمل الأموال الفعلية التي تم استثمارها من قبل ممثلي الشركة جميعها، ويدفعها لهؤلاء الدائنين بعد اجراء تدقيق الحسابات من قبل فاحصي حسابات قانونيين.

(٢) أو تبيع أو تضع يدها على الممتلكات والموجودات عن طريق المناقصة أو البيع بالمزاد العلني، وتخصص عائدات البيع لتغطية استثمارات (م.ت.م) بالدرجة الأولى. وما زاد على ذلك ـ إن وجد ـ يستغل بالدرجة التالية لتسديد الممولين الآخرين ودائني الشركة من مديريها المسؤولين.

ب ـ أو تسمح للشركة باتمام المشروع بالكلفة المعدلة وبالشروط والتعليمات التي تضعها (م.ت.م).

٦ ـ حصة (م.ت.م) من الأرباح تتناسب طردياً مع نسبة شهادات المساهمة غير المستردة إلى مجموع أموال الـ PLS الأخرى، والاحتياطيات ورأس مال الشركة المدفوع، ومع ذلك ولاعطاء حافز للشركة، فإن (م.ت.م) قد لا تحتفظ إلّا بشيء يسير من أرباحها بما يعادل الربح الذي تستوفيه من الشركة بعد ٣٠ يوماً من اغلاق حساباتها نصف السنوية، وتخصم للشركة ٢٪، وتبقي (م.ت.م) لنفسها ما يعادل ١٥٪ فقط من القيمة الاسمية لشهادات المساهمة ذات الاستحقاق (ش.م.ق) لسنة مالية واحدة.

٧ ـ تفتح الشركة حساب مشاركة مع أي بنك تجاري وطني باسم (م.ت.م) بعد أخذ موافقتها. وتودع في ذلك الحساب الدفعة نصف السنوية المؤقتة من الأرباح دون اشعار أو طلب تفويض لصالح (م.ت.م).

٨ ـ تدفع الشركة دفعة مؤقتة على حساب الأرباح بمعدل ٨$\frac{١}{٢}$٪ حسب حصة الأرباح المتفق عليها في الفقرة السابقة خلال ٣٠ يوماً من انتهاء الأشهر الستة منذ بدء سنة الشركة المالية، ويرفق مع الدفعة نسخة من حسابات الشركة نصف السنوية. وتعتبر هذه الدفعة المؤقتة، دفعة مقدمة من أرباح (ش.م.ق) للسنة المالية، وتسوّى

حسابياً في تاريخ الاستحقاق الأخير لشهادات (ش . م . ق) . وإذا لحقت بالشركة خسارة في أي سنة مالية تدخل الدفعات المؤقتة في السجلات في حساب احتياطي المشاركة ، وتجري تسويتها في هذا الحساب في الاستحقاق الأخير لشهادات (ش . م . ق) . وفي حالة تحقيق الشركة أرباحاً تقل عن ١٥٪ من قيمة (ش . م . ق) القائمة ، تغطي الشركة ذلك العجز بالوسائل التالية :

أ ـ تعطي شهادات (ش . م . ق) الصادرة لصالح (م . ت . م) الأولوية في الاستفادة من الأرباح المقررة للتوزيع .

ب ـ إذا حققت الشركة أرباحاً عالية بحيث زادت أرباح (م . ت . م) على الحصة المقررة لأي سنة أخرى ، فإن هذه الزيادة في أرباح (م . ت . م) تقيد أيضاً لحساب احتياطي المشاركة .

جـ ـ إذا كانت أرباح الشركة غير كافية لتأمين العائد المتفق عليه مع (م . ت . م) ، وكانت أرباح المساهمين الآخرين غير كافية لتغطية العجز الحاصل في عائدات أسهم (م . ت . م) ، يجري قيد العجز على حساب احتياطي المشاركة ، ثم ترحل أي زيادة في ذلك الحساب ـ إن وجدت ـ إلى أوقات أخرى تالية ، احتياطاً لمواجهة العجز في السنة أو السنوات التالية في حصة (م . ت . م) .

د ـ (م . ت . م) لها الحق أن تحول ما لا يزيد عن ٢٠٪ من (ش . م . ق) الخاصة بها إلى أسهم عادية بالسعر السائد ، وفي أي وقت ضمن مدة سريان (ش . م . ق) . على أن مثل هذه الشهادات لا تصدر ، ومثل هذا التحويل من (ش . م . ق) إلى أسهم عادية لا يلجأ إليه إلاّ إذا هبط مردود (ش . م . ق) في سنتين من السنوات الثلاث على بدء الانتاج التجاري ، إلى ما هو دون الحد الأدنى لمعدل المردود الذي وضعه بنك الدولة الباكستاني .

٩ ـ تتم اعادة الدفع في حساب رأسمال المستهلك خلال سنة مالية معينة ، على أساس مجزأ ، من دون اعتبار للربح أو الخسارة ، وإلى موعد الاستحقاق الأخير لشهادات (ش . م . ق) ، وبعد أن يسوّى حساب الخسارة ـ إن وجدت ـ من حساب احتياطي المشاركة الذي ينشأ بالأسلوب المبين فيما يلي من أجل هذه الغاية المحددة :

أ ـ تقوم الشركة بانشاء حساب احتياطي خاص تسميه حساب احتياطي المشاركة للسنة المالية التي تبدأ منذ تاريخ الانتاج التجاري وحتى تاريخ استحقاق آخر قسط في (ش. م. ق). وتقيد فيه الزيادات الحاصلة في مردود (م. ت. م) من حصتها من أرباح الشركة.

ب ـ الأموال التي تدفع في حساب احتياطي المشاركة، أو المبالغ التي تدفع منه ـ إن لزم ذلك ـ مما تخصصه الشركة، كل ذلك يستغل ويجهز للاستعمال في أي وقت حتى دفع آخر أقساط (ش. م. ق). وأن تخفض حصة الأعضاء من الأرباح، وتدفع لمواجهة أي نقص في السنة أو السنوات السابقة في دفع الحد الأعلى من المردود على (ش. م. ق) المتفق عليه.

جـ ـ دون اجحاف بحق أي تسوية خلال ذلك من حساب احتياطي المشاركة، فإن هذا الحساب سيصفى في نهاية استحقاقات أقساط (ش. م. ق) ودفع آخر تلك الأقساط، وذلك إما: بالتوزيع، أو التسوية، أو التخصيص في أو حول الأولويات التالية:

(١) دفع أية خسارة في استثمارات (م. ت. م) بالدرجة الأولى.

(٢) دفع العجز الحاصل في نسبة الـ١٥٪ الخاصة بـ(م. ت. م) عن السنوات المالية التي لم تتحقق فيها أرباح للشركة.

(٣) رفع حصة (م. ت. م) إلى ١٥٪ عن السنوات التي تقل فيها أرباح الشركة بحيث لا يصل مردود (م. ت. م) إلى ١٥٪.

(٤) مواجهة مجموع النقص بشكل عام طوال حياة (ش. م. ق) أثناء صلاحيتها، منذ إصدارها وحتى استحقاقها.

توضيح:

تدل عبارة النقص أو العجز ـ المستعملة أعلاه، أو في أي مكان آخر، وما لم ينص على خلاف ذلك ـ على دفعات الربح التي تقل عن ١٥٪ من القيمة الاسمية لشهادات (ش. م. ق)، أو أي جزء من الأصل لا يسترد عند الاستحقاق، وفي الأحوال كلها عند استحقاق (ش. م. ق).

(٥) بعد دفع التخصيصات الواردة في ١ إلى ٤ أعلاه، وبعد مواجهة أي غرامات قد تنتج عن التأخر في الدفعات أو التخلف عنها، يحول أي رصيد باق في حساب احتياطي المشاركة إلى حساب الشركة كمنحة لها مقابل ادارتها الفعالة وحسن أدائها.

١٠- عند استحقاق (ش. م. ق) - إذا أظهرت الشركة خسارة صافية اجمالية، وتآكل المبلغ الأساسي لشهادات (ش. م. ق) المتداولة -:

أ - تعاد للشركة المبالغ كلها المدفوعة زيادة على الربح الفعلي.

ب - تعامل (ش. م. ق) القائمة - من دون تجاوز حصة الأعضاء من الخسارة - التي تمثل الحصة النسبية من الخسارة غير المغطاة بعد التحوط للخسارة التي تزال من الأرباح الخاضعة للضريبة، إما بأن تسوّى عند المحاسبة على الأقساط الأخيرة فيها، أو أن تستعيدها (م. ت. م) إلى الشركة، مع احتفاظ (م. ت. م) بحقها في شراء أسهم الشركة العادية مقابل دفع الثمن.

١١- إذا تعرضت الشركة للخسارة في أي سنة مالية، فإن (ش. م. ق) تعامل بالشكل التالي:

أ - تعيد الشركة قيمة (ش. م. ق) الأساسية بشكل يتفق مع الشروط الأصلية.

ب - تدور الخسارة المترتبة على (م. ت. م) في أي سنة إلى موعد الاستحقاق النهائي لأقساط (ش. م. ق).

جـ - عند انتهاء استحقاق (ش. م. ق) يتم احتساب الأرباح المقبوضة والخسارة التي سيتحملها حملة (ش. م. ق). وإذا وجد أن حملة (ش. م. ق) سيتحملون أية خسارة صافية، فإن تلك الخسارة ستغطى - إن أمكن - من حساب احتياطي المشاركة بالدرجة الأولى.

د - أما الخسارة التي قد تحدث بعد ذلك، فتغطى من احتياطيات الشركة العادية. وإذا استمر وجود خسارة مهما بلغت بعد استعمال الاحتياطيين العادي وحساب احتياطي المشاركة، تتحمل (م. ت. م) تلك الخسارة بنسبة مساهمتها.

هـ ـ إذا قامت الشركة بإعادة دفع المبلغ الأصلي، واستلمت (م . ت . م) أرباحها طوال مدة (ش . م . ق) بالمعدل المتفق عليه بالنسبة لأصل الدين القائم، وحتى الحساب النهائي لاستحقاق (ش . م . ق)، فلا يطلب من (م . ت . م) أن تتحمل أية خسارة. وتعتبر قيمة (ش . م . ق) الكاملة قد استردت، وتعيدها مؤسسة (م . ت . م) إلى الشركة بعد الغائها حسب الأصول. وإذا تبقى أي مبلغ في حساب احتياطي المشاركة بعد تخصيص ما يكفي لدفع عائدات (م . ت . م) بمعدل ١٥٪ على حسابها غير المسدد طول حياة (ش . م . ق)، وبعد تسديد المبلغ الأصلي وأية غرامات قد تكون فرضت بسبب التخلف أو التأخر في التسديد، فإن هذا المبلغ المتبقي يعطى للشركة كمنحة مقابل حسن الأداء، تعيد استثمارها أو توزعها على المساهمين كما تراه الشركة مناسباً.

و ـ إذا اضطرت (م . ت . م) عند الحساب الختامي ـ وبتاريخ الاستحقاق ـ إلى تحمل أية خسارة، فإن لها الحق أن تشتري من أسهم الشركة بما يعادل الخسارة التي ستغطيها أو تتحملها.

١٢ـ استثمارات (م . ت . م) وأية عائدات أُخرى لها محتملة في (ش . م . ق) أو غير ذلك، تعتبر مضمونة برهن من الدرجة الأولى على ممتلكات الشركة كلها الحالية والمستقبلية، سواء المنقولة منها وغير المنقولة، وكذلك مضمونة برأس المال غير المدفوع ـ إن وجد ـ وأية موجودات متداولة أخرى.

١٣ـ تقوم الشركة بتسديد القيمة الأصلية لشهادات (ش . م . ق) على دفعات نصف سنوية، بعد مرور سنة على بدء الانتاج التجاري، وبعبارة أُخرى، بمبالغ تقررها (م . ت . م).

١٤ـ يحق للشركة، قبل استحقاق (ش . م . ق) النهائي أن تعيد شراء (ش . م . ق) القائمة بأن تدفع:

أ ـ ضميمة لتغطي أي نقص ـ إن وجد ـ بين الربح الفعلي والربح المقرر في حدود ١٥٪، وعلى (ش . م . ق) القائمة أن تعوض خسارة القيمة الصافية الناتجة عن تراكم الخسارة.

ب ـ أو مبلغـاً معـادلاً للخسـارة التي تحملتهـا (م . ت . م) على (ش . م . ق) التي تم استردادها فعلاً .

جـ ـ أو مبلغـاً مسـاويـاً للنقص الحـاصـل بين الأرباح المدفوعة فعلاً ، ومتوسط أرباح (ش . م . ق) التي تم استردادها .

د ـ أو تعـويضـاً عن الخسارة في المكاسب المستقبلية المحسوبة على أساس تجميع تلك المكاسب المستقبلية .

هـ ـ أو بدفع أية مستحقات أو نفقات أو رسوم قائمة عليها .

وإلى أن يتم تسـديـد المبلغ الأصلي وما يترتب عليه من أرباح (ش . م . ق) مع أية مستحقات أخرى بموجب هذا الترتيب ، أو بموجب قانون الائتمان ، أو أية وثيقـة تصدر وتكون لصالح (م . ت . م) ، وتعاد الأموال جميعها إلى (م . ت . م) بشكل ترضى عنه ، فإن الشركة لا تستدين أو تضغط على موجوداتها الثابتة إلّا في حالـة تسلمهـا احـالة خطية مسبقة من (م . ت . م) ، وبالشروط والتعليمات التي توافق عليها وتحررها النقابة خطياً .

١٥ـ توافق الشركة كذلك على ما يلي :

أ ـ أن تمتلك (م . ت . م) حق تعيين مدير عن (ش . م . ق) في مجلس إدارة الشـركة من وقت لآخر .

ب ـ أن تدفع الشركة ـ من وقت إلى آخر ـ رسوماً ربع سنوية بمعدل $1\frac{1}{2}$٪ عن المبالغ غير المسددة من أصل الاستثمار .

جـ ـ أن تدفـع الشـركة إلى (م . ت . م) رسوم تصديق بمعدل $\frac{1}{4}$٪ ، ورسوم كشف على المشروع بمعدل $\frac{1}{2}$٪ من قيمة الاستثمار المدفوعة .

ويتكرر تحصيل هذين الرسمين عند كل استثمار تال أو كفالة أو غير ذلك ، من أجل تغطية أية تجاوزات ، أو الحاجات الاضافية للتمويل .

د ـ أن تدفـع الشـركـة إلى (م . ت . م) رسم اشـراف على المشروع بمعدل واحد في الألف سنـويـاً من المبـالغ القائمة عليها من أموال المساعدة ، مضافاً لذلك أية مصاريف طارئة .

هـ ـ أن تطلب الشركة إلى مديريها المسؤولين أن يتعهدوا بتأمين الأموال اللازمة لتغطية النفقات الزائدة ـ إن وجدت ـ من أموالهم الشخصية على أن يكون ٤٠٪ منها على الأقل من احتياطي رأس المال.

و ـ أن تطلب الشركة إلى مديريها المسؤولين أن ينظموا تعهداً مقبولاً من (م. ت. م) ـ ما دامت أموال (م. ت. م) في الاستثمار قائمة ـ يقضي بأن لا يتصرفوا بأسهمهم، أو يحولوا إدارة مشروع الشركة لغيرهم دون موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م).

ز ـ أن يضع المديرون المسؤولون أسهمهم في الشركة تحت تصرف (م. ت. م) عندما تشاء.

ح ـ أن لا تصرح الشركة عن أية قسائم، أو تبيعها، أو تمنح أسهم مجاملة خلال هذه المدة لأي من أموالها المستحقة، أو القابلة للدفع إلى أي عضو في (م. ت. م) ضمن هذه الاتفاقية، إلاّ بعد أخذ موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م).

ط ـ أن تشرف (م. ت. م) على اقامة المشروع وتنفيذه، وتؤمن ـ حيث يلزم ذلك ـ مستشارين وخبراء على حساب الشركة من أجل هذه الغاية.

ي ـ أن يكون لـ(م. ت. م) الحق في أن تكلف فاحص حسابات غير فاحص حسابات الشركة المعين، ليقدم لها تقريراً خاصاً عن أوضاع الشركة. لأن مثل هؤلاء المحاسبين سيتأكدون من قيام موجودات الشركة في مواقعها الطبيعية، وهو ما تتقاضى عليه (م. ت. م) رسماً. وتكون النفقات على حساب الشركة.

ك ـ أن تستغل الشركة جميع ما لديها من أموال خلال مدة الانشاء لاتمام المشروع حسب الخطة التمويلية التي أقرتها (م. ت. م). وفي حالة تعرض المشروع إلى تجاوزات أو نقص في الأموال، فإن الشركة تتوقف عن دفع أية مبالغ أو فوائد لأي مؤسسة دائنة أخرى خلال مدة الانشاء، إلاّ إذا حصلت على موافقة خطية مسبقة من (م. ت. م). وعلى المديرين المسؤولين من جهة أخرى أن يعملوا على تسديد المبالغ المطلوبة مع فوائدها من حساباتهم الخاصة، على أن يخصص ٢٥٪ منها للاستثمار من احتياطي رأس المال في الشركة.

ل ـ تمشياً مع توجيهات الحكومة، أو إذا رغبت (م . ت . م) في أي وقت أن تجري تعديلات على أية شروط أو بنود في الاتفاقية، أو رغبت في ادراج شروط أخرى، فإن الشركة توافق وتتعهد بأن تدخل في اتفاقية لاحقة مع (م . ت . م). وتعتبر هذه الاتفاقية اللاحقة جزءاً لا يتجزأ من الاتفاقية الأصلية.

م ـ إذا لم ينجز المشروع خلال ١٢ شهراً من تاريخ استلام كتاب التصديق، فإنه يعاد تقييم المشروع ليعاد النظر فيه من قبل مجلس إدارة (م . ت . م). ويستوفى رسم اعادة تقييم بنسبة ١٠٪ من رسم الكشف الأصلي على المشروع محسوباً على المبلغ الأصلي، وعلى الأموال التي دفعتها مؤسسة التنمية، وقيمة أي كفالة قائمة. وتقوم الشركة بدفع هذا الرسم الذي يعتبر غير قابل للاسترداد بغض النظر عن النتائج التي قد تتمخض عنها اعادة التقييم.

ن ـ إذا أُبلغت الشركة بأية شروط عن طريق أي مستند غير مشمول في هذه الاتفاقية، فإن تلك الشروط تعتبر جزءاً من الاتفاقية الأصلية.

س ـ أن تدفع الشركة إلى (م . ت . م) عمولة بمعدل $\frac{١}{٨}$٪ من قيمة الأموال المستثمرة، وعمولة أخرى بمعدل $\frac{١}{١٠}$٪ (واحد في الألف) من قيمة القسط الخاص بالمبلغ الأصلي الذي يدفع في تاريخ الاستحقاق. وكذلك يدفع مبلغ ١٠٠٠ روبية تسمى رسم انتداب قيّم من (م . ت . م).

خامساً: اتفاقية مساعدة مالية:

عقد مشاركة في الأرباح كما هو متداول في مؤسسات مالية متخصصة في تلبية حاجات الصناعات الصغيرة:

تعمل المؤسسات المالية المتخصصة على تأمين الأموال اللازمة للانفاق على الأعمال الصغيرة على أساس المشاركة في الأرباح.

— **خصائص هذه الاتفاقية:**

١ - يتقدم عميل يرغب في القيام بعمل صغير بطلب مبلغ معين من المال لا يتجاوز حداً معيناً، لعمل معين.

٢ ـ توافق المؤسسة على تسليم مساعدة مالية معينة للعمل المذكور.

٣ ـ تتطلب المؤسسة كفيلين شخصيين (يسري على ورثتهما ما يسري عليهما بالأصالة أو الـوكـالـة) يتعهدان بتسديد الالتزامات المترتبة على العميل طالب المساعدة المالية، في حالة تخلفه عن تنفيذ شروط الاتفاقية.

٤ ـ تمنح المؤسسة المساعدة المالية لمدة ٣ سنوات من تاريخ التصديق عليها.

٥ ـ يتقـاسم الطـالب والمـؤسسة الأرباح والخسائر في ضوء الشروط التي سترد في ٦ إلى ١٠ فيما بعد.

٦ ـ تقرر المؤسسة نسبة الربح والخسارة في ضوء مبلغ المساعدة المالية، وقيمة موجودات الطالب **كما قدرتها المؤسسة**. وتعتبر تقديرات المؤسسة للموجودات نهائية وملزمة للطالب.

٧ ـ إذا زادت الأرباح المعلنة من قبل العميل أو تعادلت مع الربح المتوقع، كما سيرد في (٩) ممـا يلي، فإن المـؤسسـة تقبله دون تعليق أو تحفـظ كما صرح العميل بذلك، حيث لا يشك في صحة الأرباح المصرح بها.

٨ ـ إذا نقص الـربـح المعلن عن المعـدل المذكور في (٩) أدناه، أو إذا أعلن العميل عن خسارة، فإن المؤسسة في هذه الحالة ترفض الربح أو الخسارة المصرح بهما، وتقوم باجراء امتحان لأصالة العملية وفحص حسابات شامل لهذا الربح أو الخسارة، ويقوم بذلـك فاحصـو حسـابـاتهما أو آخرون بالنيابة عنها. وما تقرره المؤسسة بعد الفحص والامتحان من ربح أو خسارة يعتبر ملزماً للعميل.

٩ ـ تحـدد المـؤسسـة للعميـل معدلاً متوقعاً للربح. وإذا لم يقم العميل بتقديم كشوفات حسـاب للمـؤسسة لتجري الفحص والامتحان عليها خلال المدة المطلوبة منه، فإنه يعتبر قد حقق أرباحاً لا تقل عن المعدل المتوقع المحدد له من قبل المؤسسة لتلك السنة.

١٠ـ يسدد أصل المساعدة المالية مع أية مصاريف أو نفقات أخرى على أقساط شهرية، يدفعها العميل للمؤسسة دون النظر إلى أن العمل لم يكن قد حقق أي ربح.

١١ـ يقوم العميل أو كفيله برهن ملك لصالح المؤسسة تأميناً للمساعدة المالية التي دفعتها

المؤسسة للعميل. وتبقى هذه الرهنية قائمة مع جميع حقوق الراهن ومصالحه، إلى حين تسديد مستحقات الشركة كلها أو جزء منها.

١٢- إذا حدث نقض لبنود الاتفاقية أو شروطها فإن للمؤسسة صلاحيات، دون الرجوع للمحاكم، تخولها أن تضع يدها على الملك المرهون، وكذلك أن تقوم ببيع المرهون وفاء لقيمة المساعدة المالية، ويعتبر العميل وكفيلاه أو الراهن مسؤولين شخصياً عن أي رصيد يتبقى مستحقاً بعد ذلك.

١٣- يرهن العميل أملاكه أيضاً لصالح المؤسسة تأميناً لسداد مستحقاتها.

١٤- للمؤسسة الحق في الأوقات جميعها، ودونما حاجة إلى اخطار العميل، بل على العكس،وعلى حسابه، أن تدخل أي مكان يحوي بضائع العميل لتقوم بفحصها وتقدير قيمتها، أو تحصل على التفاصيل كلها، وتتصرف بالبضائع عندما يتخلف العميل عن الوفاء بأي التزام للمؤسسة.

١٥- إذا تبين في أي وقت من الأوقات أن مجموع المساعدة المالية وحصة المؤسسة من الأرباح مضافاً إليها أية مصاريف أو نفقات أُخرى تزيد على سعر الكلفة أو سعر السوق الذي تساويه قيمة ملك العميل المرهون، فإنه يترتب على العميل أن يسدد الفرق حالاً، إما بدفعه نقداً أو زيادة الأملاك المرهونة للمؤسسة، وضمن ما تقرره المؤسسة نفسها.

١٦- يؤمن العميل لصالح المؤسسة ـ ولصالحه ـ البضائع أو الأملاك المرهونة جميعها، ضماناً للمساعدة المالية التي منحتها المؤسسة، ويتم التأمين لدى أي مكتب تأمين تسميه المؤسسة من وقت لآخر، ويتم دفع الأقساط من قبل العميل.

١٧- للمؤسسة أن تنهي هذه الاتفاقية متى شاءت دون بيان أسباب، ودون أن يكون العميل قد خالف أية شروط أو بنود في تلك الاتفاقية. وعلى العميل أن يقوم حالاً بتسديد أصل المساعدة المالية المتبقي مضافاً إليه حصة المؤسسة من الأرباح، عدا أية نفقات أو مصاريف، أو غير ذلك مما يتعلق بالعملية كلها*:

* هذه المعاملة حسب شروطها المعروضة لا تعدو كونها قرضاً ربوياً بكل خصائصه المحرمة. (المحرر).

سادساً: تعليق مختصر على تطبيق عقود المشاركة في الأرباح في قطاع البنوك الباكستانية:

تحتاج روح استبدال التمويل المبني على المشاركة في الربح والخسارة بالتمويل المبني على الفائدة إلى عنصرين أساسيين:

١ ـ الغنم بالغرم، أي أنه لا يحق لأي طرف في الاتفاقية أن ينال مغنماً دون أن يتعرض للخسارة أو يتحمل مغرماً.

٢ ـ التساوي والتوازي، أي أنه لا ينال أي طرف في الاتفاقية فائدة لا يستحقها بحكم المركز في مقابل الطرف الآخر في مركزه الآخر.

وإذا أخذنا بعين الاعتبار العلاقة بين البنك وبين من يستثمرون أمواله، نجد أن العنصرين المذكورين أعلاه كليهما غير مثبتين في اتفاقيات المشاركة في الأرباح المنتشرة في قطاع البنوك الباكستاني في هذه الأيام.

وتتعامل البنوك بشكل رئيسي في علاقاتها مع مستثمري أموالها، وفي ٩٠٪ من عملياتها بمبدأ زيادة السعر. وهذا المبدأ يستعمل بشكل لا ينطوي على أي عنصر من العناصر المذكورة أعلاه. ومن هنا كانت زيادة السعر مطابقة للفائدة، إن لم تكن أسوأ من ذلك. ففي الحقيقة يعتبر مبدأ زيادة السعر ـ كما هو مستعمل الآن ـ أسوأ من التعامل بالفائدة، لأنه يسبب لمن يتعامل به عناء أكبر، خاصة ما يتعلق منه بإعداد المستندات. فالبنك لا يتحمل أية مسؤولية عن البضاعة بالنسبة للنوعية أو الكمية، أو عن تسليم أي شيء مما له علاقة بالبضاعة موضوع الاتفاقية. وإنما يستوفي البنك زيادة في السعر معلومة تتأثر بزمن التسديد. ولا يشارك البنك، أو يتحمل أية أخطار. وهو في هذه الحال، يقبض زيادة السعر على نحوٍ يعتبر مخالفاً لمبدأ الغنم بالغرم.

أما المبدأ الثاني الذي تتعامل البنوك به في علاقتها مع الذين يستثمرون أموالها فهو مبدأ المشاركة. وهو في البنوك قليل الوجود. في حين تتعامل به على نطاق واسع مؤسسات التنمية المالية، أو مؤسسات التمويل المتخصصة، وهذه المؤسسات ـ وهي تتعامل بهذا المبدأ ـ تكون بعيدة كل البعد عن روح التعامل به. وعلى ضوء ما نلاحظه في البنود (من

ثالثاً إلى خامساً) المذكورة في بحثنا هذا، فإن البنوك تؤمن نفسها دائماً بمردود يكاد يكون ثابتاً (١٥٪ غالباً) على المبالغ التي تدفعها، وتسمي هذا المردود معدل الربح المتوقع أو المعدل الذي أنتجه المشروع. فالبنك لا يستوفي أكثر من هذا المعدل وإن أنتج العميل ربحاً أعلى من المعدل المتوقع، ولا يطالب عادة بزيادة حصته أُسوة بالعميل نفسه. أما إذا تدنى الناتج عن المعدل المتوقع المذكور في الاتفاقية فإن البنك لا يتنازل عن ذلك المعدل المتوقع ويستوفيه كاملاً. وفي بعض الحالات النادرة وحين يتعرض العميل إلى خسارة مستمرة خلال بضع سنوات، فإن البنك قد يقبل (وليس ذلك بالضرورة قائماً) مردوداً أقل من معدل الربح المتوقع المذكور في الاتفاقية. وقد أعدت الاتفاقيات بشكل يجعل مساهمة البنك في الخسارة أمراً غير موجود أو قائم.

فكل رحلة (مهما طال أمدها) تبدأ بالخطوة الأولى، وقد نظمت الاتفاقيات الواردة في هذا الفصل متأثرة بروح الخطوة الأولى. أما مدى تجاوب العلماء المسلمين واقتصادييهم مع مبدأ الخطوة الأولى، واقراره بالاجماع والايجاب، فهو سؤال لم تتم الاجابة عليه بعد.

وإذا استطاعت هذه الاتفاقيات أن تضيف غضن تعاسةٍ في جبين شايلوك، فإنني أستطيع القول بأننا قد بدأنا بالخطوة الأولى*.

سابعاً: شهادات المضاربة:

ليس للمصارف في باكستان اجراء المضاربات مع العملاء على أساس الالتزامات، لأن إعداد عقود المضاربة يتم بموجب قانون المضاربة فقط، ولكن بوسع المصارف أن تقوم بشراء شهادات المضاربة الخاصة بالشركات المسجلة بقانون المضاربة، كما يجوز للمصارف أن تسجل كشركات مضاربة لمشاريع محددة. وقد تم بيان المعالم البارزة لقانون المضاربة في هذا القسم من البحث.

ومن بين المصارف التجارية قام بنك أجنبي واحد حتى الآن بترويج المضاربة، ولكن تفاصيل هذه المضاربة ليست متوافرة بعد.

---

* لقد أضافت هذه الاتفاقيات طعنة شقاء في روح الفكر الإسلامي المتوثب للاصلاح الحقيقي، وإن هذه الصور الواضحة التحايل هي دليل على ضعف الافهام لحقيقة ما هو مقصود في شريعة الرحمن. (المحرر).

المعالم البارزة لقانون المضاربة في باكستان

أولاً: تسجيل شركات المضاربة:

١ ـ لا يسمح لأي من شركات المضاربة بالشروع في العمل دون التسجيل لدى المسجل الخاص.

٢ ـ يمكن للمضاربة أن تكون بالوصفين التاليين:

أ ـ المضاربة متعددة الأغراض التي تشمل أكثر من غرض واحد أو مشروع واحد.

ب ـ المضاربة ذات الغرض أو المشروع الواحد.

٣ ـ تكون المضاربة إما لزمن محدد أو غير محدد.

٤ ـ يجب أن يكون طلب طرح سندات المضاربة مقروناً بنشرة تمهيدية خاصة بالاصدار تشتمل على المعلومات التالية:

أ ـ اسم المضاربة ونوعها.

ب ـ شروط المضاربة التي ينوي طرح سنداتها وأقسامها ومبالغها.

جـ ـ خطة العمل وأهدافه وأسس توزيع الأرباح.

د ـ المبلغ الذي ترغب شركة المضاربة في الاشتراك فيه في المضاربة باسمها الخاص مشفوعاً باثباتات تبين مقدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

هـ ـ نموذج شهادات المضاربة.

و ـ أية أمور أخرى يقتضي بيانها.

٥ ـ تقوم الحكومة الفدرالية بتعيين مجلس شرعي يتكون من عدة أعضاء، وبشروط ووظائف تحدد حسب ما تمليه الحاجة.

٦ ـ لا يسمح بالمضاربة التي تتعارض وتعاليم الإسلام، وعلى المسجل ألّا يسمح بطرح سندات المضاربة إلّا إذا أصدر المجلس الشرعي شهادة خطية منه توضح أن طبيعة العمل المزمع القيام به لا يتعارض والتعاليم الإسلامية.

٧ ـ يصدر المسجل، بعد حصوله على شهادة خطية من المجلس الشرعي، وبعد أن يتأكد من أن الاصدار يخدم المصلحة العامة، شهادة بالشكل المنصوص عليه

بالسماح باصدار سندات المضاربة بالشروط المناسبة، بما فيها شروط العمل المنوي القيام به، ومصاريف إدارة أموال المضاربة، والموجودات والأصول والأمور الأخرى المتعلقة بأسلوب الإدارة وتوزيع الأرباح. ويشترط المسجل قبل اصدار هذه الاجازة أن يسمح له باصدار التعليمات لشركة المضاربة بضرورة إجراء التعديلات أو الاضافات أو الحذف من النشرة التمهيدية بالشكل الذي طلبه المجلس الشرعي أو بالشكل الذي يراه ضرورياً.

٨ - يجوز للمضاربة أن تقاضي أو تتقاضى باسمها الذاتي وعن طريق شركة المضاربة.

٩ - تكون أُصول كل مضاربة وديونها مستقلة ومنفصلة تماماً عن أُصول وديون المضاربات الأخرى، وكذلك عن أُصول وديون شركة المضاربة.

١٠- تحتفظ شركة المضاربة بسجل يشتمل على أسماء حملة شهادات المضاربة بالشكل والبيانات الضرورية لهذه الغاية.

١١- تكون شهادات المضاربة قابلة للتحويل بالشكل المنصوص عليه في النشرة التمهيدية الخاصة بالمضاربة.

١٢- تعد شركة المضاربة، خلال ستة أشهر من انتهاء السنة المالية للمضاربة الأمور التالية، وتقوم بتزويد حملة شهادات المضاربة بها:

أ - الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر.

ب - تقرير عن أوضاع العمل بالمضاربة ونشاطاته واحتمالاته ومبالغ الأرباح المنوي توزيعها عليهم.

ج - تقرير مدققي الحسابات عن الميزانية العمومية وحساب الأرباح والخسائر.

١٣- يقوم بتدقيق حسابات المضاربة، محاسب قانوني مؤهل وفقاً لنصوص قانون المحاسبة القانونية الصادر عام ١٩٦١م وأحكامه، ويتم تعيينه من قبل شركة المضاربة بموافقة المسجل. وتكون له الصلاحيات والواجبات والحقوق نفسها التي يتمتع بها مدققو حسابات الشركات وفقاً لأحكام قانون الشركات الصادر عام ١٩١٣م. كما تكون له تلك الصلاحيات والحقوق والواجبات المنصوص عليها أو التي يجوز النص عليها في هذا المرسوم أو في التعليمات والأنظمة.

وعلاوة على ذلك، يجب على مدقق الحسابات أن يبين رأيه في التقرير الذي يصدر عنه فيما إذا كان العمل الذي تم القيام به والاستثمارات الموظفة والنفقات التي تكبدتها المشاركة، مطابقة لشروط المضاربة وأحكامها وأهدافها.

١٤- لا يسمح لشركة المضاربة أو لأي من مديريها أو أقربائهم الحصول على قروض أو ائتمان أو تسهيلات من أموال المضاربة أو بالاستناد إلى أُصولها وموجوداتها.

١٥- يتعين على شركة المضاربة أن تسهم وتشارك بما لا يقل عن ١٠٪ من مجموع أموال شهادات المضاربة الصادرة عنها للاكتتاب العام.

١٦- لا يسمح لأي من شركات المضاربة أن تمارس أي عمل من النوعية نفسها، أو تنافس عملًا يجري القيام به تحت مضاربة أخرى طرحت الشركة نفسها سنداتها.

١٧- تكون مكافأة شركة المضاربة عن سندات المضاربة الصادرة عنها، عبارة عن نسبة مئوية محددة من صافي الأرباح السنوية للمضاربة وعلى أن لا تتجاوز ١٠٪ من صافي الأرباح التي تحسب بالطريقة التي تحدد لاحقاً.

ثانياً: التصفيــة:

١ - تجري تصفية المضاربة التي طرحت سنداتها لغرض محدد أو لمدة محددة من قبل الشركة نفسها المصدرة للسندات عند اتمام الغرض المحدد أو عند انتهاء المدة المحددة، حسب الحالة، شريطة الوفاء بالشروط التالية:

أ - أن يقدم جميع مديري شركة المضاربة بياناً محققاً ومثبتاً بشهادة قَسَمٍ خطية تبين أنهم قاموا باجراء مسح أو استبيان شامل لشؤ ون المضاربة، وتبين أنه يمكن للمضاربة أن تتحرر من التزاماتها، وتدفع الأموال لحملة الشهادات المكتتب بها، وما يتحقق لهم من حقوق كاملة خلال مدة اثني عشر شهراً من تاريخ انتهاء المدة المحددة للمضاربة، أو من تاريخ اتمام الغرض المحدد حسب الحالة.

ب - يجب أن يُدعم البيان المتقدم ذكره في الفقرة (أ) أعلاه بتقرير من مدقق الحسابات القانوني حول أوضاع المضاربة، ولا يكون لهذاالبيان أي أثر أو

نتيجة إلا إذا حفظ لدى المسجل بعد المصادقة عليه، وذلك خلال تسعين يوماً من تاريخ انتهاء الأجل المحدد للمضاربة، أو اتمام الغرض المحدد لها وفقاً لما تكون الحالة عليه.

٢ - تجري تصفية المضاربة قضائياً بطلب يقدمه المسجل في الحالات التالية:

أ - إذا لم يتم تقديم البيان للحفظ لدى المسجل بعد مصادقته عليه خلال المدة المحددة التي سبق ذكرها، وكانت المضاربة لمدة محددة، تجري تصفيتها عند انتهاء المدة المحددة لها. وإذا كانت المضاربة لغرض محدد، تجري التصفية القضائية عند اتمام الغرض المحدد لها.

ب - في حالة أي مضاربة، يعلن المسجل ما يلي:

(١) أن المضاربة بوضع لا يمكن معه إعفاؤها أو تحريرها من التزاماتها.

(٢) أن الخسائر التراكمية للمضاربة قد تجاوزت ٥٠٪ من مجمل الأموال التي اكتتب بها حملة شهادات المضاربة. أو:

(٣) شُرع أو يشرع بأعمال المضاربة لأهداف الغش والخداع أو بنية خداع حملة شهادات المضاربة أو الدائنين أو أي شخص آخر.

جـ - إذا كان رأي القضاء أنه من العدل والانصاف تصفية أعمال المضاربة.

٣ - يمكن للحكومة الفدرالية أن تعلن في الجريدة الرسمية عن تشكيل محكمة أو أكثر لغايات هذا المرسوم، وحين يتم تشكيل أكثر من محكمة واحدة، عليها أن تحدد في ذلك الإعلان منطقة السلطة القضائية أو درجة الحالات القضائية التي يسمح لكل من هذه المحاكم مباشرة سلطتها القضائية بموجب هذا المرسوم.

المناقشـــات

١ ـ الدكتور علي الفقير:

تكلم الباحث في اتفاقية اعادة الشراء فذكر أنها انموذج مشروع إسلامي، وأعتقد أن هذه من الأمور التي لا يناقش في حرمتها، وأوضح دليل على ما أذهب إليه عبارته في البحث نفسه حيث قال: لو كنت بحاجة إلى عشرة آلاف روبية من البنك ـ فهويريد أن يقترض مالاً من البنـك ـ فإن البنـك يطلب مني أن أبيعـه شيئـاً من عندي وإن كان لا يساوي هذا المبلغ كالتلفزيون مثلاً. فالبنك لا يريد الشراء ولكنه يتخذ من الشراء ذريعة للحرام. وهذا تحايل يحرمه الشرع، وهو تجن على الإسلام ـ فيما إذا اعتبر أُسلوباً إسلامياً ـ وعليه، فإني أقترح ضرورة قيام هيئة رقابة شرعية عليا تراقب البنوك الإسلامية كلّها.

٢ ـ الدكتور زكريا القضاة:

أُؤيـد ما ذكـره الـدكتـور علي الفقير بالنسبة لأسلوب الاستثمار الثاني الذي ذكره وهو اتفـاقيـة اعـادة الشـراء، وأرى أن الأسلوب الأول ـ وهـو الاتفاقية المبنية على زيادة السعر ـ أُسلوب غير صحيح.

٣ ـ السيد عبداللطيف الصبيحي:

إن ما ذكره الباحث من أن العميل إذا سدد في الوقت المحدد يعطى منحة، وإذا تأخر عن الـدفـع يغـرم بـ ٢٠٪، فهذا ربا واضح. وأما استعمال التلفاز للبيع والشراء فهو تحايل، وهـو ما كانت تستعمله صنـاديق الأيتـام هنـا قبـل اصلاح تعاملها وهذا له إثمان إثم التحايل وإثم الربا.

٤ ـ الدكتور م. فهيم خان:

لقد وجّه إليّ سؤال محدد حول ما قيل إن بيع العينة محرّم، وأنا لا أستطيع معارضة هذا الأمر، ولكن دعوني أُطلعكم على الدفاع الذي يقدمه مصرفيو باكستان عندما يستخدمون بيع العينة على أساس أنه أُسلوب إسلامي، فهم أولاً يحصلون على فتوى المفتي بأن بيع العينة مسموح به، وعليه، فهم يستخدمون هذا البيع لأن المفتي أجاز ذلك. وهم يقولون ثانياً بأن بيع العينة مسموح به في بعض الحالات، وذلك عندما لا يتوافر حل آخر لأية مشكلة، وقد توصلوا إلى حيلة، وهم يستخدمونها في هذه الحالة على أساس كونها حيلة.

الدراسة الثانية :
تجربة بنوك فيصل الإسلامية ـ
عقد المرابحة وعقد المضاربة :
دراســة تطبيقيــة

الدكتور شوقي إسماعيل شحاته

تجربة بنوك فيصل الإسلامية -
عقد المرابحة وعقد المضاربة:
دراســة تطبيقيــة

الدكتور شوقي إسماعيل شحاته*

في إطار أهداف الندوة التي تتلخص في:

- دراسـة القضـايا المتعلقـة بتطبيق عقد المرابحة، لتوفير التمويل لقطاعات التجارة والصناعة والزراعة والاسكان وغيرها.
- تحديد القضايا العملية والصعوبات في تطبيق عقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي.
- تبادل الآراء في مجال النظام المصرفي والتمويل الإسلامي.
- اقتراح السبل والوسائل الفعالة لتطبيق عقد المرابحة في البنوك الإسلامية.

والتزاماً بمنهج الندوة الموحد في الدراسات التطبيقية، ينقسم هذا البحث في «تجربة بنوك فيصل الإسلامية - عقد المرابحة وعقد المضاربة: دراسة تطبيقية» - خمسة أقسام:

القسم الأول:

خطوط عريضة لاستراتيجية التمويل، والاستثمار والتوظيف، والعائد، ومؤشرات الأهمية النسبية لمصادر الأموال واستخداماتها.

القسم الثاني:

طبيعة عقد المرابحة والتفاصيل العملية في التطبيق المعاصر كما هو معمول بها في بنوك فيصل الإسلامية.

---

* المستشار المالي لبنك فيصل الإسلامي المصري، القاهرة - جمهورية مصر العربية.

القسم الثالث:

مشكلات وقضايا، وآفاق جديدة في عقد المرابحة وحلول مقترحة.

القسم الرابع:

مفهوم «المضاربة الشرعية» وطبيعتها وأهميتها والتفاصيل العملية لتطبيق عقد المضاربة في بنوك فيصل الإسلامية.

القسم الخامس:

آفاق جديدة وخطوط عريضة لنظام حساب الاستثمار المخصص في اطار المضاربة الشرعية.

— القسم الأول:

خطوط عريضة لاستراتيجية التمويل، والاستثمار والتوظيف، والعائد، ومؤشرات الأهمية النسبية لمصادر الأموال واستخداماتها في بنوك فيصل الإسلامية:

١ ـ مصادر الأموال الداخلية ـ حقوق الملكية:

وتتمثل في رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح المرحّلة من سنوات سابقة، وصافي الربح العام.

بلغ عدد البنوك الإسلامية الأعضاء في الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ـ حتى وقتنا الحاضر ـ ستة وعشرون مصرفاً، منها تسعة من بنوك فيصل الإسلامية في كل من القاهرة، والسودان، والبحرين، وقبرص، والنيجر، وغينيا، والسنغال، وجزر البهاما، وأخيراً مؤسسة فيصل للتمويل باسطنبول ـ تركيا التي تأسست في ٢٣ يناير ١٩٨٥م.

وبلغت رؤوس الأموال المدفوعة عن البنوك الأربعة الأولى في نهاية ١٤٠٤هـ ـ ١٩٨٤م ـ المتاحة بياناتها ـ ما تعادل جملته مُقّومة[1] بالدولار الأمريكي ٩٨,٧ مليون دولار. أما مؤسسة فيصل للتمويل بتركيا التي بدأت أعمالها في ٢ أبريل ١٩٨٥م فقد بلغ رأس مالها المدفوع ٥٠٠٠ مليار ليرة تركية، أسهمت فيها دار المال الإسلامي بنسبة ٥١٪، وبنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، وبنك فيصل الإسلامي بالبحرين.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية لحقوق الملكية في أربعة من بنوك فيصل الإسلامية من رأس المال المدفوع، والاحتياطيات، والأرباح، منسوبة لمجموع مصادر الأموال ـ مجموعة الميزانية ـ في نهاية ١٤٠٤هـ ـ ١٩٨٤م:

(١) سمير مصطفى متولي، هيكل مصادر الأموال واستخداماتها بالبنوك والمؤسسات الإسلامية: ٦٥.

جدول رقم (١)

(لأقرب مليون دولار أمريكي)

البنــــوك	رأس المال المـدفوع	الاحتياطيات والأربـاح	اجمالي المصادر الداخليـة		مجمـوع الميزانيـة
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري[١]	٤٠	١٣,٥	٥٣,٥	٣٪	١٨٦٢
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	٣٢,٦	٤٦,-	٧٨,٦	٣١٪	٢٥٠
٣ - مصرف فيصل الإسلامي - البحرين	٢٠,-	٤,٥	٢٤,٥	٩٪	٢٧٣
٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	٦,١	٠,١	٦,٢	٣٠٪	٢١
	٩٨,٧	٦٤,١	١٦٢,٨	٦,٧٪	٢٤٠٦

(١) زيد رأس المال المدفوع إلى ٧٠ مليون دولار أمريكي، والاحتياطي إلى ٢٦,٦ مليون دولار، بمجموع قدره ٩٦,٦ مليوناً في وقتنا الحاضر.

وتعكس هذه المؤشرات تفاوت الأهمية النسبية لحقوق الملكية ـ المساهمين ـ لمجموع المصادر الداخلية الذاتية للأموال بين ٣٪، و٣١٪ الأمر الذي لا شك في أنه ينعكس ويحكم خطة الاستثمار والتوظيف وطرق وأساليب التمويل والتركيب القطاعي.

٢ ـ مصادر الأموال الخارجية ـ التمويل الخارجي:

(أ) الحسابات الجارية وحسابات الاستثمار (الودائع تحت الطلب والاستثمارية):

وفقاً للمفاهيم والمبادىء الإسلامية في استراتيجية التمويل، وأحكام الشريعة الإسلامية بتحريم التعامل والتمويل بأسلوب القروض بفائدة ثابتة مضمونة، ومحددة مقدماً بنسبة من رأس مال القرض، وهي الربا بعينه، برزت إلى الوجود في ميزانيات البنوك الإسلامية مصادر للأموال الخارجية والتمويل الخارجي في اطار الغنم بالغرم، والكسب بالخسارة، والخراج بالضمان، والمضاربة الشرعية، وحسابات الاستثمار (الودائع الاستثمارية).

أما الحسابات الجارية، فهي ودائع تحت الطلب يضمن البنك ردّ قيمتها بالكامل، وله أو عليه كل عائد استثمارها وتوظيفها.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية لكل من الحسابات الجارية، وحسابات الاستثمار منسوبة لاجمالي الودائع، والأهمية النسبية لاجمالي الودائع كمصادر تمويل خارجي منسوبة إلى مجموع مصادر الأموال مجموع الميزانية ـ في نهاية ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

جدول رقم (٢)

(لأقرب مليون دولار أمريكي)

البنك	الحسابات الجارية		حسابات الاستثمار		مجموع الودائع	النسبة لمجموع الميزانية	
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري	٥٤	٣,٧٪	١٤٧٧	٩٦,٣٪	١٥٣٢	١٨٦٢	٧٨٪
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	١٠٠	٦٥٪	٥٥	٣٥٪	١٥٤	٢٥٠	٦٢٪
٣ - مصرف فيصل الإسلامي البحرين	٦	٢,٩٪	٢٢٥	٩٧,١٪	٢٣١	٢٧٣	٨٦٪
٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	-	-	١٣	١٠٠٪	١٣	٢١	٦٤٪
	١٦٠	٨,٣٪	١٧٧٠	٩١,٧٪	١٩٣٠	٢٤٠٦	٨٠٪

وتعكس هذه المؤشرات ضآلة نسبة الحسابات الجارية ـ الودائع تحت الطلب ـ التي تتفاوت بين صفر٪ و٩,٢٪، و٣,٧٪ فيما عدا بنك فيصل الإسلامي السوداني التي تبلغ أهميتها النسبية لمجموع الودائع ٦٨٪، وبلغت في نهاية عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م ٦٦٪، وفي نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م بلغت ٧٢٪.

كما تعكس هذه المؤشرات بوضوح الأهمية النسبية الكبرى لحسابات الاستثمار ـ الودائع الاستثمارية ـ التي تتفاوت بين ٩٦,٣٪ في بنك فيصل الإسلامي المصري، و٩٧,١٪ في مصرف فيصل الإسلامي بالبحرين، و١٠٠٪ في بنك فيصل الإسلامي بقبرص.

(ب) دائنون وأرصدة دائنة:

وتحصل البنوك الإسلامية على تمويل خارجي وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، كالائتمان بضوابطه الشرعية في اطار الأساليب البديلة للقروض والدائنية الربوية، ومنها:

١ ـ موردو سلع وخدمات، وأصول ثابتة، وبثمن مؤجل، كديون تجارة بأساليب البيع المختلفة، وبيع المرابحة، وبيع المساومة، وبيع التولية، وبيع الوضيعة،وبثمن مؤجل.

٢ ـ الأرصدة الدائنة للمشاركات، والمشارك يختلف عن أصحاب الودائع، كما يختلف عن المساهم، وهو مشارك في عمليات أو أنشطة أو مشروعات.

٣ ـ الأرصدة الدائنة التي تترتب عن معاملات بأساليب أخرى جائزة شرعاً.

وفيما يلي بيان بمؤشرات الأهمية النسبية للدائنين والأرصدة الدائنة ـ كتمويل خارجي من منظور إسلامي ـ في نهاية ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

جدول رقم (٣)

البنـــــك	دائنـون وأرصـدة دائنـــــة		مجمـوع الميزانية
١ - بنك فيصل الإسلامي المصري	٢٧٠	١٤,٦٪	١٨٦٢
٢ - بنك فيصل الإسلامي السوداني	٢٢	٨,٨٪	٢٥٠
٣ - مصرف فيصل الإسلامي-البحرين	١٧	٦,٢٪	٢٧٣
٤ - بنك فيصل الإسلامي - قبرص	١,٤	٠,٧٪	٢١
	٣٢٠,٤	١٣٪	٢٤٠٦

٣ - استخدامات الأموال:

العمليات الأولى في حياة أي مشروع مستمر بعد عمليات الاكتتاب النقدي في رأس المال المصدر، هي تبديل رأس المال النقدي من غير جنسه بعروض تنقسم بلغة الفقهاء إلى **عروض تجارة** من سلع وخدمات - معدة للبيع، أو بلغة العصر - «**الأصول الايـرادية**» - **وعـروض القينـة** غير المعـدّة للبيع، بل للاحتفاظ بها لاستخدامها في العمليات الانتاجية، أو بلغة العصر «**الأصول الرأسمالية**» طلباً للربح. الذي يتحصل **بالانتفاع** بكل منهما فيما هو مقصود منه. مع مراعاة الاحتفاظ والامساك بجزء من رأس المال النقدي، ومصادر الأموال في صورة **نقود وأرصدة نقدية** في الصندوق والبنوك، أو بلغة العصر «**السيولة النقدية المناسبة**» لأداء ما هو مقصود منها وهو «**المعاملة أولاً**». وفي الحديث الشريف: «**لا عليك أن تمسك بعض مالك فإن لهذا الأمر عدة**».

ثم تتـوالى دورات تقليب مصادر الأموال حالاً بعد حال، وفعلاً بعد فعل طلباً للربح، وهذه الدورة هي دورة الحياة في المشروع المستمر.

(أ) تبـويب استخدامات الأموال - الأصول - من منظور محاسبي إسلامي[١]، وقياس ومؤشرات أهميتها النسبية في بنوك فيصل الإسلامية في نهاية عام ١٤٠٤هـ / ١٩٨٤م.

---

(١) شوقي إسماعيل شحاتة، نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي.

جدول رقم (٤)

(لأقرب مليون دولار أمريكي)

البنـــك	الأصول التمويلية		الأصول الايرادية		الأصول الرأسمالية		مجموع الميزانية
١ ـ بنك فيصل الإسلامي المصري	٢٣٧	٪١٢,٧	١٦٠٥,٨	٪٨٦,٣	١٩,٢	٪١	١٨٦٢
٢ ـ بنك فيصل الإسلامي السوداني	١٠٠	٪٤٠	١٠٥,١	٪٤٢	٤٤,٩	٪١٨	٢٥٠
٣ ـ مصرف فيصل الإسلامي-البحرين	١,٧	٪,٦	٢٧٠,٩	٪٩٩,٣	,٤	٪٠,١	٢٧٣
٤ ـ بنك فيصل الإسلامي ـ قبرص	١٣,٥	٪٦٤	٧,-	٪٣٣,٥	,٥	٪٢,٥	٢١
	٣٥٢,٢	٪١٤,٧	١٩٨٨,٨	٪٨٢,٦	٦٥,-	٪٢,٧	٢٤٠٦

وقـد بلغ مؤشر الأصول التمويلية في بنك فيصل الإسلامي المصري في عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م «١١,٣٪»، وفي نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م «١٣,٦٪».

وانخفض مؤشر الأصول التمويلية في بنك فيصل الإسلامي السوداني في نهاية عام ١٤٠٥هـ إلى ٣٦٪ ثم إلى ٢٨٪ في نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م.

وتعكس هذه المؤشرات تفاوتاً ملحوظاً لا شك في أنه يحكم استراتيجية الاستثمار والتوظيف، وطرق وأساليب التمويل، والتركيب القطاعي، والعائد.

(ب) استراتيجية السيولة النقدية والاستخدام الأمثل من منظور إسلامي في البنوك الإسلامية:

١ ـ يشكل الحجم الزائد عن الاستخدام الأمثل للأصول التمويلية ـ النقود والأرصدة النقدية بالصندوق والبنوك ـ **عبئاً تحميلياً وعنصراً من عناصر التكاليف على الانتاج** من منـظور إسلامي، ذلك أن **عائد الاحتفاظ بالسيولة غير المناسبة في البنوك الإسلامية ليس صفراً فحسب، بل هو عائد سلبي قدره ٢,٥٪ تتمثل في زكاة النقود الواجبة** التي بلغت نصاباً وحال عليها الحول.

٢ ـ **عائد توظيف الأصول التمويلية** ـ النقود ـ **قد يكون ربحاً وقد يكون خسارة، وليس ثمناً في الأحوال جميعها كالفائدة الربوية.**

٣ ـ يعمـل الاستخـدام الأمثل للأرصدة التمويلية في البنوك الإسلامية على مراعاة **تحقيق التوازن في التوظيف على أربعة محاور والمواءمة بينها من حيث:**

أ ـ التقليب ودوران المال العامل وعدد دوراته.

ب ـ المخاطرة وأعني بها مخاطرة النشاط والأعمال لا المغامرة.

جـ ـ الـربـحيــــة.

د ـ الـتـنـميــــة.

٤ ـ المـرونـة في التخـطيط النقـدي في البنـوك الإسلامية لمواجهة مواسم التمويل والاستخدامات المتوقعة وحوالة الأسواق، وتجديد الموارد النقدية كلما وجد البنك

ذلك مناسباً له، وأهمية التعاون بين البنوك الإسلامية، ويسر انتقال مصادر الأموال والفوائض بينها.

(ج) الأهميـة النسبيـة لمؤشرات «المرابحات» في بنـوك فيصـل الإسلامية وفعاليتها واستقرارها:

— بنك فيصل الإسلامي المصري:

١ ـ **بلغت جملة أرصدة المشاركات والمضاربات والمرابحات التجارية والانتاجية في نهاية عام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م مبلغ ١٥٣٣ مليون دولار أمريكي يمثل ٧٤٪ من الاستخدامات ـ مجموع الميزانية وقدرها ٢٠٥٦ مليون دولار أمريكي.**
وكانت في نهاية عام ١٤٠٥هـ / ١٩٨٥م مبلغ ١٣٧٥ مليون دولار تمثل ٧٧٪ من مجموع الميزانية.

٢ ـ **وبلغت جملة أرصدة المـرابحـات ٥٢٩ مليون دولار أمريكي تمثل ٣٤٪ من إجمـالي أرصـدة المشـاركـات والمضـاربات والمرابحات في نهاية ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م، وتمثل نسبة ٢٦٪ من اجمالي الاستخدامات ـ مجموع الميزانية.**

٣ ـ **بلغت جملة ايـرادات المشـاركـات والمضـاربات والمرابحات لعام ١٤٠٦هـ / ١٩٨٦م «١١٣» مليون دولار أمريكي بنسبة ٩٢٪ من اجمالي الايرادات وقدرها ١٢٣ مليون دولار.**

٤ ـ **بلغت ايـرادات المـرابحـات ٤٠ مليون دولار أمريكي تمثل ٣٥٪ من ايرادات المشاركات والمضاربات والمرابحات.**

وتعكس هذه المؤشرات مدى الأهمية النسبية «للمرابحات التجارية والانتاجية» وفعاليتها، وأظهرت المقارنات بالسنوات السابقة في بنك فيصل الإسلامي المصري استقرارها.

— **مؤسسة فيصل المالية ـ تركيا:**

بلغت الأهمية النسبية لمؤشرات استخدامات الأموال في المرابحات والمضاربات في السنة المالية ١٩٨٥م (المدة من ٢ ابريل ١٩٨٥م وهو تاريخ مباشرة البنك أعماله حتى ١٩٨٥/١٢/٣١م) كما هي مفصلة في التقرير السنوي لعام ١٩٨٥م على النحو الآتي:

٧٣,٦٪ مرابحات محلية

٢٠,٨٪ مرابحات خارجية

٩٤,٤٪ المرابحـات ٩٤,٤٪

المشاركات ٥,٦٪

وفيما يلي بيان مؤشرات نشاطات المرابحات على مستوى القطاعات:

وجدير بالذكر أن بنك فيصل الإسلامي المصري قد أسس وأسهم في ٣٢ شركة مساهمة تؤدي دوراً متميزاً في مجال نشاط المرابحات في الانتاج الصناعي، والدواء والرعاية الطبية ـ المستشفيات، والاسكان ومواد البناء، والانتاج الزراعي والحيواني، والتجارة وفي الاستثمارات والسياحة والبنوك والمؤسسات المالية.

جدول رقم (٥)

البنـــك	قطاع الصناعة	قطاع الزراعة	قطاع التجارة	قطاع الخدمات
بنك فيصل الإسلامي المصري	٣٦٪	١٧٪	١٢٪	٣٥٪
مؤسسة فيصل للتمويل/تركيا	٥٣٪	٢٠٪	٢١٪	٦٪

(د) لماذا نفتقد مؤشرات نشاطات المرابحات في البنك الإسلامي بوصفه آمراً بالشراء؟.

لعل ذلك يرجع ـ في رأيي ـ إلى أن البنوك الإسلامية أو بعضها ما زال متأثراً بالنظرة التقليدية للتوظيف وأساليب التمويل في إطار العمل المصرفي باعتبار النقود سلعة، أما الأمـر فإنه يختلف جذرياً وكلياً في البنوك الإسلامية، وقد آن الأوان لممارسة البنك

الإسلامي لنشاطات المرابحات، بشراء السلع والأصول بأسلوب المرابحة، بوصفه الآمر بالشراء نقداً وبالأجل وفقاً لمؤشرات مصادر واستخدامات الأموال فيه، وبيعها نقداً وبالأجل بضوابطه الشرعية. وفي ذلك ما يفتح آفاقاً واسعة في التوظيف الخارجي والتجارة الخارجية. وصدق الله العظيم إذ يقول: ﴿**لإيلاف قريش إيلا فهم. رحلة الشتاء والصيف، فليعبدوا رب هذا البيت. الذي أطعمهم من جوع وآمنهم من خوف**﴾[1].

القسم الثاني:

— طبيعة عقد المرابحة والتفاصيل العملية في التطبيق المعاصر كما هو معمول بها في بنوك فيصل الإسلامية:

(١) طبيعة عقد المرابحة للآمر بالشراء وملاءمته علماً وعملاً للعمليات التمويلية والعمليات الايرادية، تحقيقاً للربح والتنمية من منظور إسلامي:

تعريف التجارة وبيع المرابحة للآمر بالشراء كأحد أنواع البيع، من حيث تعلقه بالثمن من منظور إسلامي:

﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾[2]. كان للعرب تجارة داخلية في جزيرة العرب، وتجارة خارجية مع العالم شرقيه وغربيه، وظل الدينار الشرعي الإسلامي يحتل مكاناً مرموقاً في التجارة العالمية طيلة خمسة قرون، من القرن الأول الهجري إلى القرن الخامس.

والتجارة من منظور إسلامي[3] هي: «**تقليب المال بمعاوضة لغرض الربح**»، وهي «صناعة التجار» وهي «التصدي للبيع والشراء لتحصيل الربح»، ويتم البيع بثمن حال أو مؤجل، ولا يصح التأجيل في تسليم الأعيان.

---

(١) قريش: ١ - ٤.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) شوقي إسماعيل شحاتة، نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي.

وبيع المرابحة هو أحد أنواع البيع الأربعة من حيث تعلقه بتحديد الثمن، وهي:

أ ـ إن كان بمثل «الثمن الأول» ـ أي التكلفة ـ مع زيادة ربح يتفق عليه **فمرابحة**.

ب ـ إن كان بمثل «الثمن الأول» ـ أي التكلفة من دون زيادة ـ **فتولية**.

جـ ـ إن أنقص الثمن الأول ـ أي التكلفة ـ **فوضيعة**.

د ـ إن كان من دون زيادة ولا نقص **فمساومة** ـ أي بأي ثمن من غير نظر إلى الثمن الأول ـ التكلفة.

وبظهور البنوك الإسلامية تعاظم دور بيع المرابحة للآمر بالشراء، وخاصة بثمن مؤجل بضوابطه الشرعية. وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علماً وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الايرادية، التي تجريها البنوك الإسلامية بعيداً عن القروض ونظام الفائدة الربوية، لتوظيف الأموال واستخداماتها في النشاطات والقطاعات المختلفة، لغرض الربح من منظور إسلامي في إطار التقليب، والمخاطرة، والغنم بالغرم، والخراج بالضمان إلى غير ذلك من أحكام الشريعة الإسلامية الغراء.

ويتعين مراعاة الأحكام الشرعية في البيوع الصحيحة، بأن يقوم البنك ببيع ما يملك مع الاتفاق على شروط تسليم المبيع. وأن يكون معلوماً للمشتري بثمن الشراء ـ الثمن الأول ـ وما أضيف عليه من النفقات كالرسوم الجمركية مثلاً، والمصاريف المختلفة التي يتفق الطرفان عليها من **مصاريف إضافية مختلفة، ومصاريف إدارية وتسويقية أخرى تختص بالمبيع**، وصولاً إلى تحديد التكلفة الكلية التي يضاف إليها نسبة الربح المتفق عليها أو مبلغ الربح، وصولاً إلى تحديد ثمن البيع النهائي بالعقد، وكذلك طريقة وسداد الثمن على الآجال المختلفة.

وقبل أن نتناول هذه التفاصيل العملية في التطبيق المعاصر لبيع المرابحة للآمر بالشراء بالعقد وبالأجل كما هو معمول به في بنوك فيصل الإسلامية، وعلى الأخص بنك فيصل الإسلامي المصري، نسترعي الانتباه إلى مدى أهمية العلاقة بين السعر والتكلفة في التطبيق المعاصر من منظور إسلامي، في بيع المرابحة وغيره من بيوع التولية والوضيعة، من حيث إنها علاقة تبادلية، بمعنى أن كلاً منهما يؤثر في الآخر ويتأثر به، وأن أسعار البيع وإن تعلقت بالعرض والطلب والعوامل الفعالة المؤثرة في السوق وحوالة

الأسواق والمخاطرة، إلا أنها تتعلق أساساً في بيع المرابحة بعلاقة وطيدة بين التكلفة، وثمن البيع حالاً أو مؤجلاً.

ومن ثم فإن بيع المرابحة يتميز بملاءمته لطبيعة العمليات التمويلية، والعمليات الايرادية المتعلقة بالربح، والمرتبطة مباشرة بالتكلفة وعوامل التقليب، والمخاطرة في سوق المال أو سوق العقود التي تتميز بالخصائص الآتية:

١ ـ حرمة المعاملات.
٢ ـ تحريم الربا بأنواعه كلّها وأشكاله الظاهرة والمستترة.
٣ ـ تحريم الغش بأنواعه كلها.
٤ ـ تحريم الاحتكار بأنواعه.
٥ ـ توافر المعلومات الصادقة لكل من البائع والمشتري.
٦ ـ أن يتلاءم هامش الربح مع درجة المخاطرة.
٧ ـ أن يكون الثمن عادلاً وليس مجحفاً بحق البائع أو المشتري.
٨ ـ أي شروط أُخرى يراها الحاكم ضرورية لمنع الضرر.

(٢) التفاصيل العملية لتطبيق عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء، والنشاطات والقطاعات التي يطبق عليها في بنوك فيصل الإسلامية:

(أ) الأحكام الشرعية الصادرة عن هيئات الرقابة الشرعية، وقرارات مؤتمرات البنوك الإسلامية في عقد بيع المرابحة:

طبقاً للفتاوي الشرعية الصادرة عن هيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي المصري، وهيئة الرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسلامي السوداني، وهيئة الرقابة الشرعية ببيت التمويل الكويتي، وهيئة الرقابة الشرعية بمصرف قطر الإسلامي.

١ ـ وبناء على قرارات مؤتمر المصرف الإسلامي الأول المنعقد في دبي ١٣٩٩هـ / ١٩٧٩م، وفتوى وتوصيات لجنة العلماء بالمؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي المنعقد في الكويت ١٤٠٣هـ / ١٩٨٣م، فإن معاملة الوعد بالشراء والمواعدة

على بيع المرابحة للآمر بالشراء عقد ملزم لكل من الطرفين الآمر بالشراء والبنك بعد تملك السلعة المشتراة، وحيازتها، طالما كانت مسؤولية الهلاك قبل التسليم تقع على البنك الإسلامي إضافة إلى تبعة الرد فيما يستوجب الرد بعيب خفي، والأخـذ بالالزام هو الأحفظ لمصلحة التعامل واستقرار المعاملات، وفيه مراعاة لمصلحة البنك والعميل، إلا أن كل بنك مخير في الأخذ بما يراه في مسألة القول بالالزام، حسب ما تراه هيئة الرقابة الشرعية لديه.

٢ ـ وبنـاء على الفتـاوي الشـرعية الصـادرة عن هيئـة الـرقابة الشرعية ببنك فيصل الإسـلامي، يلتزم الطرفان بعقد الوعد بالشراء وعقد البيع بالمرابحة بضوابطهما الشـرعية، بأن **يكون الثمن الأصلي معلوماً** لمن يشتري بطريق المرابحة، **وأن تكون النفقات جميعها والتكاليف التي تحملها المشتري الأصلي للحصول على السلعة معلومة كذلك للآمر بالشراء** بطريق المرابحة. **وأنه لا بد من توضيح ذلك كله في أوراق بيع المرابحة جميعها المودعة بملف كل عقد من عقودها.**

٣ ـ **ينبغي ألا يكون الأمر بالشراء شفاهة، ويلزم أن يكون طلباً مكتوباً،** وأن يتأكد البنك من جدية الطالب، حتى تكون المخاطرة محسوبة، وحتى يتلافى البنك نكوص الآمر بالشراء بعد طلبه ذلك.

٤ ـ **أخذ جزء من الثمن مقدماً، أو أخذ عربون ودفع الباقي عند التسليم، أو دفعه على أقساط يتفق عليها جائز، بشرط ألا يكون من حق البنك أن يستقطع من العربون المقدم إلا بمقدار الضرر الفعلي المتحقق عليه من جراء نكول الآمر بالشراء.**

٥ ـ إذا ظهرت خيانة البائع فيما ذكره من الثمن أو غيره مما يجب ذكره فالبيع صحيح، ولكن يثبت للمشتري الخيار، فإن شاء أخذ بما بيّنه البائع على ما فيه من زيادة، وإن شاء ترك البيع أو أسقط الزيادة.

٦ ـ **لا مانع شرعاً من الزيادة في الثمن إذا كان البيع بثمن مؤجل، والدفع على أقساط، ولا مانع أيضاً من اختلاف الثمن باختلاف الأجل.**

٧ ـ يأخذ البنك في الاعتبار ألا ترتفع تكلفة السلعة عن مثيلتها في السوق، حتى يجد العميل له ربحاً مناسباً عند بيعه لها.

٨ ـ تنقسم عمليات البيع بالمرابحة إلى:

أ ـ مرابحة محلية.

ب ـ مرابحة استيرادية.

(ب) التفاصيل العملية لطلب الشراء كما هو معمول بها في بنك فيصل الإسلامي المصري:

يتقدم العميل كتابة بطلب شراء على النموذج المُعدّ بحيث يشمل:

١ ـ بيان السلعة أو الأصول موضوع الوعد بالشراء، الذي يعتبر جزءاً لا يتجزأ من عقد بيع المرابحة.

٢ ـ بيان الأوصاف التي يحددها العميل الآمر بالشراء.

٣ ـ التكلفة الكلية التقديرية.

٤ ـ نسبة الربح من التكلفة الكلية.

٥ ـ بيان شروط التسليم ومكانه.

٦ ـ أي شروط أخرى.

٧ ـ الاسم ـ العنوان ـ رقم صندوق البريد ـ رقم التليفون ـ رقم التلكس ـ رقم الحساب الجاري (إن وجد) ورقم حساب الاستثمار (إن وجد) ـ أي بيانات أخرى. . .

٨ ـ التوقيع والتاريخ.

(ج) خطوات التنفيذ في المرابحات المحلية:

١ ـ اختيار العملاء والاستعلام عنهم:

إذا كان عمل البنك على هدى أحكام الشريعة الإسلامية الغراء قد أتاح له رصيداً ضخماً متزايداً من العملاء أصحاب حسابات الاستثمار، على النحو الذي جعل موارده تقفز بطفرات كبيرة، فإن ذلك يضع على عاتق البنك وفروعه ـ باعتباره مفوضاً في استثمار تلك الأموال وفق شريعة الله سبحانه وتعالى ـ **ضرورة اختيار عملاء المرابحات وغيرهم من العملاء، وفق أسس تضمن سلامة التوظيف، وحصول البنك على أمواله وعوائدها.** وفيما يلي الأسس التي يجب مراعاتها عند اختيار عملاء البنك:

أ ـ أن تكون **سمعة العميل** حسنة، وأن يكون محافظاً على الوفاء بتعهداته

والتزاماته قبل المتعاملين معه، سواء البنوك، أو الموردون، أو غيرهم.

ب ـ **الاستعلام الجيد** عن العميل من البنوك التي سبق له التعامل معها، كما يتم. الاستعلام عنه لدى الموردين وغيرهم من التجار، وكذلك الاستعلام عن العميل لدى المجتمع الذي يعيش فيه وتصرفاته المالية والأخلاقية.

جـ ـ **أن يكون للعميل خبرة** في مجال عمله ونشاطه التجاري والصناعي وغيره.

د ـ **ألا يكون قد سبق له التوقف عن دفع ديونه أو أُجري ضده بروتستو،** وذلك بالرجوع لنشرة الأحكام التجارية، والحصول على شهادة من المحكمة التابع لها لمطابقتها على النشرة.

هـ ـ **ألا يكون قد أشهر إفلاسه** فيما سبق.

و ـ **ألا يكون قد تعامل في نشاطه التجاري بسلع يحرمها الإسلام.**

ز ـ **التـأكد من سلامة مركزه المالي** من ميزانيات العميل والتقارير التي تظهرها الزيارة الميدانية لموقع نشاطه، وذلك بمؤشرات حقيقية وواقعية.

ح ـ أن يقدم العميل ما **يوضح موقفه الضريبي وسلامته بشهادة** من مراقبة الضرائب أو من محاسب قانوني.

ط ـ التأكد من **سلامة اقتصاديات نشاط العميل** مقارناً بالأنشطة المماثلة.

ي ـ **الاستعـلام عن المـراكـز الائتمانية للعميل،** سواء أكان شركة، أم بصفته الشخصية، وذلـك من ادارة مراكـز الائتمان بالبنك المركزي المصري، وتحليل هذه المراكز للتأكد من سلامتها.

ك ـ في حالة شركات الأشخاص (تضامن ـ توصية ـ بسيطة) يجب الاستعلام عن كل شريك على حدة، بخلاف الاستعلام عن موقف الشركة، وأن يشمل ملف العملية الحصول على بيان بالمركز الائتماني المجمع لكل منهم على حدة من البنك المركزي المصري، ودراسة هذا المركز للتأكد من سلامته.

ل ـ **الحصول على بيان بممتلكات الأشخاص الطبيعيين، أو الشركاء في شركات الأشخاص،** والاطلاع على عقود الملكية والشهادات العقارية والسلبية التي تثبت خلو الممتلكات من الرهن أو الاختصاص.

كما يطلب من العميل تقديم صور من المستندات الآتية: السجل التجاري، وعقد الشركة وملخص العقد، والبطاقة الضريبية، والبطاقة الاستيرادية، والميزانيات وحسابات الأرباح والخسائر عن الثلاث سنوات الأخيرة، وتقارير مراقبي الحسابات، ورقم الحساب ببنك فيصل الإسلامي المصري (إن وجد)، إلى غير ذلك من المستندات اللازمة.

٢ ـ دراسة عملية بيع المرابحة ـ العناصر والأسس والقواعد السليمة لدرجة المخاطرة المقبولة:

أولاً: الظروف التجارية والاقتصادية وظروف السوق داخلياً وخارجياً:

الظروف التجارية والاقتصادية التي لا يتحكم الفرد فيها ربما تغير مقدرته على مواجهة التزاماته. فالتقلبات الاقتصادية في الأعمال التجارية سواء كانت طويلة الأجل أو قصيرة الأجل، لا بد أن تؤخذ في الاعتبار عند الدراسة:

١ ـ قد تكون هذه التقلبات خاصة بصناعة أو منطقة صناعية معينة أو بسلعة معينة.
٢ ـ أو منطقة جغرافية (المناطق الحرة مثلاً).
٣ ـ أو الدولة بأكملها.
٤ ـ أحوال المنافسة في السوق.
٥ ـ تقلبات أسعار النقد في السوق ومدى توافر العملات.

ثانياً: طبيعة السلعة، أو الخامات أو مستلزمات الانتاج، أو الأصول موضوع المرابحة:

ينبغي دراسة طبيعة السلعة أو الأصول في الانتاج المحلي والعالمي موضوع العملية المقدمة، بحيث تتوافر فيها العناصر التالية:

١ ـ **قابلية السلعة للتصريف**، ومدى تحويلها إلى أرصدة نقدية خلال دورة البضاعة (المخزون) أي مدى الطلب على السلعة.

٢ ـ **طبيعة السلعة والخامات، ومستلزمات الانتاج، ومدى قابليتها للتلف السريع**، أو الشروط الخاصة بالتخزين في درجات حرارة معينة مثلاً...

٣ ـ **المواصفات الفنية المطلوبة في الأصول** كالآلات، والماكينات، والأجهزة، وقطع الغيار، والصيانة.

٤ ـ أنسب مصادر الشراء، من حيث شروط التوريد، والالتزام بالمواعيد المحددة، والأسعار، والسداد والضمانات.

ثالثاً: سمعة العميل:

وهي العنصر الأول المهم في اتخاذ القرار، وتعتمد على مؤشرات أهمها:

١ ـ بالنسبة للأفراد وشركات الأشخاص:

أ ـ التمتع بسمعة ائتمانية وأخلاقية طيبة.

ب ـ الانتظام في سداد العميل لديونه.

٢ ـ بالنسبة لشركات الأموال (الشركات ذات المسؤولية المحدودة والمساهمة):

أ ـ لا يستدل على سمعتها بدرجة كبيرة من سمعة القائمين على إدارتها فحسب، ولكن ينبغي أن يعتمد في هذا الأمر ـ بصفة أساسية ـ على سلامة اقتصادياتها، وأساليبها، والسياسات التي تتبعها، ومدى دقة نظام العمل، ونظامها المحاسبي، وتقارير مراقبي الحسابات.

ب ـ إن الشكل القانوني للشركة قد يعني رغبة الشركاء في تحديد مسؤولياتهم ازاء التزامات الشركة، وهذا يجب أن يؤخذ في الاعتبار عند تقدير المخاطرة.

٣ ـ المستندات التي تبين سمعة العملاء ومدى احترامهم لتعهداتهم والوفاء بها في استحقاقاتها كما يلي:

أ ـ الاستعلام ويتضمن:

(١) الاستعلام من البنوك الأخرى التي يتعامل العميل معها.

(٢) الاستعلام من الموردين الذين يتعاملون معه، ومكان عمله، ومكانته في الهيئة الاجتماعية، وخبرته في مجال عمله.

(٣) شهادة من المحكمة المختصة التي يقع في دائرتها نشاط العميل، تثبت عدم توقيع بروتستات عليه خلال العام.

(٤) نشرة الغرفة التجارية التي تصدرها شهرياً، متضمنة أسماء التجار الذين أُجريت عليهم بروتستات أو توقفوا عن الدفع.

ب ـ **البيان الائتماني المجمع**، وهو: دفتر القضايا بالادارة المركزية لتجميع مخاطر الائتمان بالبنك المركزي المصري.

جـ ـ **مركز العمليات السابقة مع العميل**: مركز العمليات السابقة للعميل مع البنك، ورأي قسم التنفيذ والمتابعة في مدى إنتظامه بالسداد.

رابعاً: القدرة على الدفع:

١ ـ إن دخل التجارة يستمد أساساً من حجم المبيعات، وأي عامل يؤثر على المبيعات يؤثر إلى درجة ما على القدرة على الدفع.

٢ ـ وكذلك نسبة المصروفات العمومية والادارية، فكلما زادت هذه المصروفات قلت القدرة على مجابهة الالتزامات المستحقة.

ولذلك يجب التركيز على حجم المبيعات، وأي إيرادات أُخرى، وصافي الربح، وتطوراتهما خلال عامين على الأقل.

خامساً: المركز المالي:

يلزم لتعرّف مدى سلامة المركز المالي للعميل أن تستوفى العناصر الآتية:

١ ـ تحليل الميزانيات، وحسابات الأرباح والخسائر، وحساب التوزيع لأقرب عامين على الأقل، والأفضل ثلاثة أعوام.

٢ ـ الحصول على بيان بممتلكات الأشخاص الطبيعيين أو الشركاء في شركات الأشخاص، والاطلاع على عقود الملكية والشهادات العقارية أو السلبية التي تثبت خلو الممتلكات من الرهن أو الاختصاص.

٣ ـ الاطلاع على المركز الضريبي للعميل سواء بشهادة من مراقبة الضرائب أو من محاسب قانوني موثوق به.

٤ ـ التأكد من سداد العميل للتأمينات الاجتماعية على عماله.

٥ ـ الاستفسار من العميل عن التزاماته المالية قبل مورديه، وكذلك معاملاته لدى البنوك الأخرى، لتأكيد ما ورد في الاستعلام.

٦ - الاطلاع على البيان المجمع من الادارة المركزية لتجميع احصائيات الائتمان المصرفي بالبنك المركزي وتحليله.

سادساً: الربحية:

١ - ملاءمة الربحية للسلعة ذاتها أو النشاط ذاته في ضوء أسعار السوق أو العمليات السابقة.

٢ - مدى الالتزام بالقرارات الخاصة بتحديد نسب الربح، وقوانين الاستيراد واللوائح التنفيذية.

سابعاً: تقويم درجة المخاطرة:

١ - وفي اطار هذه العناصر والأسس والقواعد، تعتبر المخاطرة مقبولة ومحسوبة على أساس سليم.

٢ - أما في حالة غياب أي عنصر من هذه العناصر أو ضعفه (فيما عدا السمعة) فإن المخاطرة تعتبر مقبولة، ولكن بشرط مقابلتها بضمان اضافي.

٣ - أما في حالة غياب عنصرين من هذه العناصر (فيما عدا السمعة)، فإن المخاطرة تعتبر متوسطة وتحتاج إلى ضمانات كافية.

٤ - وبخلاف ما تقدم تكون المخاطرة غير مقبولة على الاطلاق.

ثامناً: إضافات لخطوط التنفيذ في المرابحة الاستيرادية:

١ - تقدم فاتورة مبدئية من المورد محدد بها مواصفات السلعة، .وعددها، وسعرها، وشروط التسليم.

٢ - يتم تحديد سعر السلعة على أساس التكلفة الكلية المشتملة على ثمن الشراء، والرسوم الجمركية، وتكاليف الشحن، والتأمين، ومصاريف التخليص الجمركي، والمصاريف الأخرى كافّة، اضافة إلى ربح البنك. ويكون هذا الربح بالاضافة إلى التكلفة الكلية، ويجوز أن يكون نسبة من قيمة التكلفة النهائية.

٣ ـ في حالة قبول التوريد من المورد المحدد من قبل البنك، يجب أن تتضمن شروط التوريد تقديم المورد خطاب ضمان توريد في المواعيد المحددة، مع تقديم شهادة بمطابقة البضاعة الموردة للمواصفات المطلوبة، وعلى أن ينص على ذلك الاعتماد المستندي.

٤ ـ دراسة مستوى الأسعار للعرض المقدم من المورد في الخارج، للتأكد من سلامة هذه الأسعار، والاستعلام عن المورد ومركزه الصناعي أو التجاري والمالي، عن طريق مراسلي البنك في الخارج.

٥ ـ يقوم البنك بعد انهاء اجراءات التعاقد باتخاذ اللازم نحو فتح الاعتماد المستندي الخاص بتنفيذ العملية.

٦ ـ يجب أن يخطر المورد بأن تصدر المستندات الخاصة بالعملية (الفواتير ـ بوالص الشحن. . . الخ) باسم البنك.

٧ ـ عند ورود المستندات يجوز تظهيرها لصالح العميل، وتسليمها له لاتخاذ اللازم نحو انهاء اجراءات استلامها، مقابل توقيعه على الشيكات الخاصة باستلام مستحقات البنك، وتوقيع الضمانات اللازمة التي تم الاتفاق عليها عند دراسة العملية، أما في حالة التسليم للبضاعة في مخازن العميل فيقوم البنك باتخاذ الاجراءات اللازمة لتحمل تكاليف النقل والتخليص الجمركي للبضائع حتى مخازن العميل.

٨ ـ إذا تم وصول البضاعة قبل وصول المستندات واصدار البنك خطاب ضمان ملاحي للافراج عن البضاعة، فإنه يتعين قبل تسليم خطاب الضمان للعميل الحصول على اقرار منه على قبول أية تحفظات ترد على المستندات فيما بعد، بالاضافة إلى الحصول على توقيعه على الشيكات والضمانات الخاصة بالعملية، مع تعهده برد أصل خطاب الضمان بمجرد وصول المستندات وتسليمها إليه.

٩ ـ في حالة رفضُ العميل استلام مستندات الشحن الخاصة بالبضاعة، رغم مطابقتها للمواصفات والمواعيد وشروط المرابحة، يقوم البنك أو الفرع باتخاذ اللازم نحو بيع البضاعة بالسعر السائد في السوق لحساب عميل المرابحة استيفاء لحقه، وفقاً

لما هو وارد في البند الخامس من عقد بيع المرابحة (استيراداً).

١٠- عند وصول البضاعة ومعاينة عميل المرابحة لها، يتم الحصول منه على تعهد بأن البضاعة الواردة مطابقة للمواصفات والشروط الواردة في التعاقد، ويتم بعد الحصول على تعهد برد أصل خطاب الضمان السابق اصداره إلى المورد، ويجوز أن تتم المعاينة في ميناء الشحن في الحالات التي تستدعي ذلك، ووفقاً لرغبة العميل في القيام بنفسه بهذه المهمة، وعلى نفقته الخاصة.

تاسعاً: الضمانـــات:

يجب على الفرع عند اتمام عملية المرابحة الحصول على **ضمانات عينية أو شخصية**، ومن هذه الضمانات ما يلي:

١ - التأمين على مخازن العميل والبضاعة موضوع المرابحة ضد الأخطار كافة (حريق - سطو - خيانة - أمانة) لصالح البنك، مع التزامه بتقديم الوثائق الدالة على ذلك، وتجديد الوثائق دورياً حتى إتمام سداد مستحقات البنك.

٢ - يلتزم العميل بالاحتفاظ بحساباته الجارية بالنقد المحلي والأجنبي، وكذلك الايرادات الخاصة بالبيع موضوع المرابحة جميعها، سواء كانت نقداً أو شيكات بحسابه الجاري طرف البنك.

٣ - إجراء رهن تجاري مشمول بالصيغة التنفيذية.

٤ - الحصول على عقود بيع ابتدائية لأملاك العميل أو بعضها، بقيمة تغطي مديونية العميل قبل البنك، على أن يتم اتخاذ الاجراءات اللازمة لشهر عقود البيع الابتدائية لهذه الممتلكات.

٥ - تقديم العميل لأوراق تجارية برسم الضمان، تستخدم حصيلتها لسداد مديونيته.

عاشراً: متابعة تحصيل مستحقات البنك والتعويض عن التأخير في سدادها:

يقوم البنك وفروعه بمتابعة تحصيل الأقساط المستحقة عن العمليات التي عقدها في مواعيدها، **وعند التأخير في السداد يطبق ما جاء بالفتوى الشرعية الصادرة عن هيئة**

الرقابة الشرعية بالبنك، والخاصة بالتعويض عن التأخير في سداد مستحقات البنك، كما يجب الالتزام باتخاذ الاجراءات القانونية المختلفة قبل العميل، بالتنفيذ على الضمانات التي بحوزته ـ بعد استيفاء الوسائل كلّها في إمكانية الوصول إلى تسوية ودية ـ وحتى في حالة السير بالاجراءات القانونية، فهذا لا يمنع من الاستمرار في الاتصالات مع العملاء لمحاولة الحصول على مستحقات البنك.

وغني عن البيان أن التعويض عن التأخير في سداد مستحقات البنك في مواعيدها هو تعويض عما أصاب البنك من ضرر فعلي، بسبب ما نشأ عن التأخير في السداد من تعطيل دورة تقليب المال، وهي دورة الحياة في نشاط التجارة بمفهومه الواسع، الذي يستهدف تحقيق الربح من منظور إسلامي، كما سبقت الاشارة إليه.

وينص عقد البيع بالمرابحة في بنك فيصل الإسلامي المصري في البند الرابع عشر على أن: «القاعدة الشرعية، وهي أساس المعاملات تقرر أنه لا ضرر ولا ضرار، وذلك على النحو الذي انتهت إليه هيئات الرقابة الشرعية الثلاث في مؤتمرها الثلاثي لدار المال الإسلامي، وبنك فيصل الإسلامي المصري، وبنك فيصل الإسلامي السوداني، ولذلك فقد اتفق الطرفان على أنه في حالة تأخر الطرف الثاني ـ المشتري ـ عن سداد أي قسط عن موعد استحقاقه، فإنه يحق للبنك ـ بلا منازعة ـ تعويض عما أصابه من ضرر فعلي بسبب التأخير، وتحسب قيمة هذا الضرر على أساس متوسط نسبة إجمالي أرباح البنك المحققة عن المدة ذاتها، فضلاً عن أية تعويضات أخرى فعلية، وإن أي منازعة في استحقاق التعويض أو قيمته تعرض على هيئة الرقابة الشرعية، لحسمها نهائياً، ورأيها فيه نهائي».

القسم الثالث:

— مشكلات وقضايا، وآفاق جديدة وحلول مقترحة في عقد المرابحة

(١) قياس التكلفة في عقد المرابحة بين مبدأ التحميل الشامل، ومبدأ التحميل الجزئي الذي نادى به فقه المالكية[1]:

(١) شوقي إسماعيل شحاتة، نظرية المحاسبة من منظور إسلامي ، البنوك الإسلامية.

(أ) الرأي الأول: مبدأ التحميل الشامل في بيع المرابحة:

يرى جمهور الفقهاء ـ عدا المالكية ـ أن تحسب نسبة الربح على أساس قياس التكلفة، أو يضاف مبلغ الربح إليها، وصولاً إلى تحديد ثمن بيع السلعة بأسلوب بيع المرابحة على أساس **مبدأ التحميل الشامل للسلعة بنصيبها من عناصر التكاليف كلها ـ أي التكلفة الكلية ـ ويعبر الفقهاء عن ذلك بقولهم: «بل يجعل على السلعة كل ما نابه عليها»**، وهذا هو المعمول به في بنوك فيصل الإسلامية، أي أنه بلغة العصر **يضاف إلى تكلفة الشراء جميع بنود وعناصر التكاليف الصناعية والتسويقية والادارية وصولاً إلى تحديد التكلفة الكلية.**

(ب) الرأي الثاني: مبدأ التحميل الجزئي في بيع المرابحة في الفقه الإسلامي عند المالكية:

ويحدثنا **ابن رشد الحفيد المتوفى** سنة ٤٩٥هـ / ١١٧٦م[1] فيقول: «بيع المرابحة هو أن يذكر البائع للمشتري الثمن الذي اشترى به السلعة ويشترط عليه ربحاً ما، وحاصل مذهب مالك فيما يعد في الثمن ـ أي التكلفة ـ مما لا يعد أن ما ينوب البائع على السلعة زائداً على الثمن ـ من الكلف والمؤن أي من عناصر وبنود التكاليف ـ ينقسم ثلاثة أقسام:

القسم الأول: ما يعد في أصل الثمن، ويكون له حظ من الربح:

أو بلغة العصر «**تكلفة الشراء أو تكلفة الانتاج**، أي التكلفة الصناعية التي يعبر ابن رشد الحفيد عنها بقوله: «ما كان مؤثراً في عين السلعة، وله عين قائمة مثل **الخياطة، والفتل، والصبغ**، فإنه بمنزلة الثمن الأول ويحسب له ربح».

القسم الثاني: ما يعد في أصل الثمن، ولا يكون له حظ من الربح:

ويعبر ابن رشد الحفيد عنه بقوله: «وهو ما لا يؤثر في عين السلعة، مما لا يمكن للبائع أن يتولاه بنفسه، مثل حمل المتاع من بلد إلى بلد، وكراء البيوت ـ أي المخازن ـ التي توضع فيها، فإنه يحسب في أصل الثمن ـ أي التكلفة ـ ولا يحسب له ربح».

(١) ابن رشد، بداية المجتهد ونهاية المقتصد: ٢/ ٢١٣.

وعلى هذا، فإنـه على المـذهب المـالكي لا يحسب ربح وصولاً لتحديد ثمن البيع بالمـرابحـة على تكـاليف التسـويق، وتكـاليف الادارة، وإن كانت تدخـل ضمن عنـاصر التكلفة. وفي ذلك يقول ابن عابدين لأنها ليست هي الغرض الأساسي.

القسم الثالث: ما لا يعد في أصل الثمن - أي التكلفة -، ولا يكون له حظ من الربح:

ويعبر ابن رشد الحفيد عنه بقوله: «وهو ما ليس له تأثير في عين السلعة مما يمكن أن يتولاه التاجر صاحب السلعة بنفسه كالسمسرة والطي والشد، وكل ما يتولاه بنفسه مما يختص بالمتاع - أي بالسلعة - لا يحسب في التكلفة.

أي أنـه بلغـة العصـر لا تتضمن بنـود التكلفـة أي مقـابـل لعمل صاحب المنشأة في منشأتـه، وبـالتـالي فإن الفكـر الإسـلامي المحـاسبي يرى عدم حسـاب أي نفقات أو بنود افتراضية ضمن عناصر التكاليف.

ومثـال ذلـك التحميـل الشامل، والتحميل الجزئي وتحديد ثمن البيع بالمرابحة من منظور إسلامي:

الرأي الأول (التحميل الشامل)	الرأي الثاني (التحميل الجزئي)
جنيـــه	جنيـــه
١٠٠ التكلفة الكلية	٧٠ تكلفة الشراء أو تكلفة الانتاج
٢٠ + ٢٠٪ نسبة الربح	١٤ + ٢٠٪ نسبة الربح - تعرض المقارنة -
	٨٤
١٢٠ ثمن البيع بالمرابحة	٣٠ + تكاليف التسويق وتكاليف الادارة
	١١٤

وهكذا، نادى فقه المالكية منذ أربعة عشر قرناً بالأخذ بمبدأ التحميل الجزئي وصولاً لتحديد ثمن البيع بالمرابحة. ويشهد عالمنا المعاصر جدلاً وحواراً بين محاسبي التكاليف

حول الأخذ بمبدأ التحميل الشامل أو بمبدأ التحميل الجزئي، وإلى أي مدى، ويسوق كل فريق من الحجج والمزايا والانتقادات للرأي الآخر ما يبرر رأيه به.

ونعرض على بساط البحث والمناقشة في هذه الندوة رأي المالكية الذي ينادي بمبدأ التحميل الجزئي، كأسلوب آخر يشكل إثراءً أو مرونة، ويفتح آفاقاً جديدة لتحديد ثمن البيع بالمرابحة، في إطار العلاقة بين التكاليف والأسعار.

(٢) التوازن في هيكل الودائع ونوعيتها، واستثمار مصادر الأموال الداخلية والخارجية وتوظيفها في الأصول التمويلية، والأصول الايرادية، والأصول الرأسمالية، ودور المرابحات التجارية والانتاجية وفعاليتها في المرحلة الحالية، وصعوبات المرحلة الحالية:

يترتب على المؤشرات التي قدمناها في القسم الأول من البحث ـ عن مصادر الأموال واستخداماتها وأهمية أسلوب المرابحات التجارية والانتاجية وفعاليتها في المرحلة الحالية ـ العمل على تحريك مؤشرات مصادر الأموال ونوعيتها والاستثمار والتوظيف، والعائد على خمسة أبعاد رئيسية، هي:

١ ـ تعديل هيكل الودائع ونوعيتها، وتحقيق التوازن بين الحسابات الجارية وحسابات الاستثمار، والمحافظة على السيولة النقدية المناسبة دون زيادة أو نقص.

٢ ـ المخاطرة المحسوبة بنوعيها في اطار تخطيط التسويق ـ من مخاطر النشاط والأعمال، والمخاطرة النقدية، وتغير مستويات أسعار الصرف للعملات الأجنبية.

٣ ـ تقليب ودوران رأس المال العامل ومدى دوراته، أو بلغة العصر التوظيف قصير أو متوسط أو طويل الأجل.

٤ ـ التوازن النسبي في العائد بين المساهمين، وأصحاب الودائع والمستثمرين.

٥ ـ الخطة القومية، والتنمية الاقتصادية والاجتماعية للفرد والمجتمع.

وأن تعمل البنوك الإسلامية على التغلب على الصعوبات التي تواجهها، من حيث

ضيق سوق المال وصعوبة انتقال رؤوس الأموال، وتنويع الصكوك الإسلامية وترويجها، وتهيئة مناخ الاستثمار والتوظيف في أسواق العقود الآجلة للسلع والأصول، بما يكفل معالجة أنواع البيوع بثمن مؤجل، ومن أهمها عقد المرابحة في المرحلة الحالية كما رأينا، وتخطيط الربحية والتسويق، وفقاً لظروف العرض والطلب في أسواق العقود، وحوالة الأسواق مع عدم استخدام سعر الفائدة لتحديد الثمن الآجل، وبعبارة أخرى اقامة سوق إسلامية للعقود الآجلة للسلع والأصول المختلفة.

ومن جهة أخرى على البنوك الإسلامية أن تعمل جاهدة على اقناع البنوك المركزية أو بعضها بألا تطبق عليها ما تطبقه على البنوك الربوية من المعايير ذاتها، وسقوف الائتمان، ونسبة الاحتياطي النقدي من الودائع بالعملة المحلية التي تودع لديها، ومن تقييد نشاطاتها بقيود مختلفة ومتعددة في مجالات الاستثمار والتجارة والتوظيف، بما لا يتفق مع طبيعتها وأساليبها التي تختلف إختلافاً جذرياً عن البنوك الربوية، ومن ذلك ألا يزيد اجمالي التوظيف عن ٦٥٪ من مجموع الودائع بالعملة المحلية، وألا يزيد نشاط قطاع التجارة من مشاركات ومضاربات ومرابحات وغيرها عن ١٪ شهرياً - أي ١٢٪ سنوياً - من رصيد يونيو ١٩٨٤م، وأن يمتنع من المتاجرة عليها في العقارات، وألا تتملكها لغير استخدامات البنك.

كما أنه في مجال الاستثمار وتأسيس الشركات المساهمة أو المساهمة في الشركات القائمة، والتوسعات، والاحلال، والتجديد، لا يطبق على البنك الإسلامي ما يطبق على البنوك الربوية من عدم تجاوز إجمالي مساهمات البنك في الشركات لاجمالي رأس مال البنك واحتياطياته، كما لا يسهم البنك في رأس مال أي شركة إلا في حدود ٢٥٪ من رأسمالها، وتشترط موافقة مسبقة من وزير الاقتصاد لتجاوزها.

والبنوك الإسلامية إذ ترحب الترحيب كله برقابة البنوك المركزية، بل وتتمسك بها، إلا أنها تناشد البنوك المركزية أو بعضها أن يتمشى مع ما تضعه من معايير، وضوابط، وسقوف للائتمان في مجال التجارة، أو قيود في مجال الاستثمار على مساهماتها في الشركات المساهمة، مع طبيعة وأساليب التوظيف، وصبغة العمل المصرفي الإسلامي بعيداً عن سعر الفائدة الربوية، أو البيوع الفاسدة، وأهدافه في التنمية الاقتصادية والاجتماعية، وذلك في إطار ما توضحه وتؤكده المؤشرات التي أوردناها.

(٣) البنوك الإسلامية ومشكلات تغير أسعار صرف العملات الأجنبية:

وفي ظل المتغيرات الاقتصادية، وهي كثيرة ودائمة الحركة، تتغير أسعار صرف العملات الأجنبية تغيرات هامة ومستمرة بعيدة الأثر، ولا تخفى أهميتها في البنوك الإسلامية التي تجمع بين كونها بنوكاً تجارية وبنوكاً استثمارية تتكامل وظائفها في شتى مجالات النشاطات المالية، والنقدية، والتجارية، والاستثمارية، والخدمات في مختلف القطاعات من صناعة، وتجارة، وزراعة، واسكان إلى غير ذلك، ومن خلال تمويل وائتمان قصير ومتوسط وطويل الأجل.

ومن ثم ينعكس **أثر تغيرات أسعار الصرف للعملات الأجنبية، لا على أرصدة الأصول والخصوم النقدية المدينة والدائنة بالعملات الأجنبية في القوائم المالية فحسب، بل تتعدى آثاره كأحد المعوقات والصعوبات لمسيرة المشروعات الانتاجية والاستثمارية في مراحلها المختلفة**، سواء في دراسات الجدوى الاقتصادية، والتشييد، والتشغيل، والتمويل، والنمو والتوسعات، **وتكوين مخصصات الاهلاك للأصول الثابتة على أساس القيمة الاستبدالية، للمحافظة على رأس المال الاقتصادي الحقيقي، والطاقة الانتاجية، وليس على أساس التكلفة التاريخية.**

لذلك ناديت أكثر من مرة **بضرورة تكوين احتياطي لمخاطر تقلبات أسعار الصرف** على الأقل للأصول والخصوم النقدية بالعملات الأجنبية، **ودعمه، ومتابعته حتى يكون كافياً لمقابلة** تلك المخاطر العميقة الأثر والبعيدة التأثير، مع ضرورة **اظهاره كمفردة مستقلة بذاتها ضمن احتياطيات البنك الإسلامي.**

كما ناديت ـ دعماً للتعاون والتكامل بين البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية وشركاتها الإسلامية في مسيرة حركة التمويل والصحوة الإسلامية المباركة ـ بالمبادرة إلى **تكوين صندوق مشترك لمخاطر تغيرات أسعار الصرف للعملات الأجنبية**، تسهم البنوك والمؤسسات المالية، والشركات الإسلامية فيه. **وحبذا لو تبنى هذا الاقتراح البنك الإسلامي للتنمية بجدة.**

(٤) «محاسبة البنوك» التقليدية والحاجة لتطويرها من منظور إسلامي:

تأثرت لبنوك الإسلامية في مرحلة نشأتها بنظام «محاسبة البنوك» التقليدية المعمول

به في البنوك الربوية، الأمر الذي يجعلنا نقول أنه قد آن الأوان لتعديله وتطويره بما يلائم متغيرات العمل المصرفي الإسلامي.

وفي إطار النظرة إلى علم المحاسبة في طوره الحالي باعتباره نظام معلومات، فإن مدخلات النظام المحاسبي في البنوك الربوية ومخرجاته لا تمثل في رأيي المدخلات والمخرجات الملائمة والكافية والشاملة للبنوك الإسلامية. ويتعين اعداد حسابات للتشغيل، والانتاج، والمتاجرة، بالاضافة إلى القوائم المالية بما يكفل معالجة الحجوم، وأرقام الأعمال، والنتائج على مستوى النشاطات والقطاعات، مبوبة ومجزأة، وقياسها محاسبياً، وليس إحصائياً. ولا يتم ذلك إلا بممارسة محاسبة التكاليف، والمحاسبة الادارية.

ولا تخفى الأهمية البالغة في مجال المرابحات، وخاصة بثمن مؤجل للتخطيط النقدي، وتخطيط التسويق، وقياس التكلفة، وتحديد الأسعار، وتخطيط الربحية، فضلاً عن قياس التعويض الذي لحق بالبنك من عدم الوفاء بمستحقاته في مواعيدها المحددة، على أساس الضرر الفعلي من منظور إسلامي.

القسم الرابع:

— مفهوم «المضاربة الشرعية» وطبيعتها وأهميتها والتفاصيل العملية لتطبيق عقد المضاربة في بنوك فيصل الإسلامية:

(١) مفهوم وطبيعة المضاربة الشرعية أو القراض:

بيّنا في بيع المرابحة أن الربح يتحدد ويتم قياسه على أساس نسبة أو مبلغ يضاف إلى التكلفة وصولاً إلى تحديد ثمن البيع، أي من منطلق مقابلة الايرادات بالتكاليف المحصل عليها.

أما المضاربة الشرعية أو القراض أو المقارضة، فهي شركة بمال من جانب صاحب أو أصحاب المال وعمل من جانب آخر هو المضارب - أي الشريك بعمله - بمفهومه

الواسع الذي يشمل التنظيم والادارة والخبرة ـ بحصة شائعة معلومة ومعلنة مقدماً من صافي الربح للطرفين كليهما أو الأطراف المعنية.

ويسمى بالقراض أو المقارضة، لأن صاحب المال يقطع قدراً من ماله ويسلمه للعامل ـ المضارب ـ للعمل فيه، وبمجرد عقد المضاربة يجتمع رأس المال والعمل في يد شخص واحد كما يقول الفقهاء، أو بلغة العصر في يد الادارة.

وواضح أن رأس مال شركة المضاربة الشرعية مملوك بالكامل لصاحب أو أصحاب رأس المال، **وأن المضارب شريك بعمله فقط في العائد من ربح أو خسارة.**

وليس للمضارب ـ الشريك بعمله ـ بالطبع نصيب في صافي الأصول عند التصفية، لأنها مملوكة كاملةً لرب المال.

وبعبارة أخرى، **فإن المضارب ليس شريكاً كاملاً، أو مساهماً، ولكنه مشارك في العائد من ربح أو خسارة.** وهذا ظاهر في حالة تحقيق الربح، أما في حالة الخسارة فإن المضارب ـ الشريك بعمله ـ يشترك في هذا العائد السلبي، وفي اطار الغنم بالغرم، والكسب بالخسارة، بضياع عمله وجهده دون الحصول على عائد عليه كأحد عناصر الانتاج.

أما صاحب المال أو أصحابه، فإنهم يتحملون الخسارة كعائد سلبي في إطار الغنم بالغرم كما سبق، إلا أن يكون المضارب مقصراً أو مخالفاً لشروط المضاربة، أو أهمل في الادارة الاقتصادية وأصولها السليمة.

ومن كل ما تقدم يتضح أن المضاربة الشرعية لها طبيعة خاصة، وعقد المضاربة الشرعية له طابع خاص، وهي حالة معينة اقتضت معالجة وقياس تحقيق الربح لتوزيعه واقتسامه ـ لا لحدوثه ـ على أساس «المبدأ النقدي» أو نضّ المال بلغة الفقهاء ـ ذلك أن المضاربة الشرعية شركة في الربح، وليست شركة في رأس المال كما يقول الفقهاء.

(٢) تحليل العمليات المالية للمضاربة الشرعية وعائد المضاربة على سبعة أنواع:

أ ـ المضارب والمضاربة الشرعية وديعة ـ ايداع ـ ابتداء قبل التصرف، لأن المضارب أي

البنك الإسلامي كشريك بعمله قبض المال باذن مالكه، لا على وجه المبادلة كودائع أو حسابات استثمارية.

ب - فإذا تصرف المضارب في المال فوكيل.

جـ - فإذا ربح فشريك.

د - وإن خالف شروط رب المال فغاصب.

هـ - وإن شرط المضارب الربح كله فمستقرض، فإن استحقاق الربح كله لا يكون إلا بعد أن يصير المال ملكاً له.

و - وإن شرط الربح كله لرب المال فمتبرع، حيث يكون عمله لرب المال بلا بدل، وعمله لا يتقوم، فكأنه كان وكيلاً متبرعاً.

ز - وإن فسدت المضاربة بشيء، فالمضارب أجير.

(٣) المضاربة الشرعية وودائع أو حسابات الاستثمار طويلة ومتوسطة الأجل في فتاوى هيئات الرقابة الشرعية ببنوك فيصل:

إن فتوى هيئات الرقابة الشرعية في بنوك فيصل الإسلامية في المضاربة أنها نوعان:

١ - مطلقة. ٢ - مقيدة.

أ - **فالمطلقة**: هي أن يدفع رب المال - المودع أي صاحب الوديعة الاستثمارية - ماله إلى المضارب - البنك كشريك بعمله - ليستثمره استثماراً حلالاً من غير تعيين لأنواع التجارة أو أنواع السلع، ومن غير تعيين للزمان أو المكان، أو من يعامله.

ب - **أما المضاربة المقيدة**: فهي أن يعين رب المال للمضارب في عقد المضاربة بعض هذه الأشياء أو كلها، كأن يعين نوع السلعة أو السلع التي يتجر فيها، والمكان أو البلد الذي يعمل فيه، والزمان الذي يقع العمل فيه، وقد يحدد له من يتعامل معهم أيضاً.

وقد بيّن الفقهاء ما يملكه المضارب من تصرفات وأعمال، وما لا يملكه في كل من نوعي المضاربة المطلقة والمقيدة.

كما تكلم الفقهاء أيضاً في توقيت مدة المضاربة وعدم توقيتها. فيقرر **الكاساني المتوفى** سنة ٥٨٧هـ / ١١٦٨م في كتابه «بدائع الصنائع في ترتيب الشرائع» - جزء (٦) أن

المضاربة لا تفتقر لصحتها إلى ذكر المدة، كما يقول «لو أن رب المال قال للمضارب خذ هذا المال مضاربة إلى سنة جازت المضاربة عند فقهاء الحنفية». وقال الشافعي رحمه الله: «المضاربة فاسدة»، ويعلل ذلك بأنه إذا وقّت للمضاربة وقتاً فيحتمل ألا تكون في الوقت فلا يفيد العقد فائدة.

أما فقهاء الحنفية فيقولون في تعليل رأيهم بجواز التوقيت: «بأن المضاربة توكيل، والتوكيل يحتمل التخصيص بوقت دون وقت».

وكذلك يقرر فقهاء الحنابلة أنه يصح توقيت المضاربة، مثل أن يقول: «ضاربتك على هذه الدراهم سنة، فإذا انقضت فلا تبع ولا تشتر». ـ المغني لابن قدامة المتوفى سنة ٦٢٠هـ/١٢٠١م.

والفتوى المعمول بها في بنوك فيصل الإسلامية هي أنه لا مانع من أن يقوم البنك بعمل مضاربات محدودة لنوع من أنواع الاستثمارات طويلة الأجل أو متوسطة الأجل بموافقة أرباب المال ـ أصحاب الودائع وحسابات الاستثمار.

جـ ـ المضاربة مع البنك المركزي المصري:

الفتوى الشرعية المعمول بها في المضاربة مع البنك المركزي المصري، تنص على أن القصد من قيام بنك فيصل الإسلامي المصري بصفته رب مال بالعمل مع البنك المصري بصفته مضارباً بأموال البنك في اطار أحكام الشريعة الغراء وما يرزق الله به من ربح حلال يُوزّع بين رب المال ـ بنك فيصل الإسلامي المصري ـ والمضارب ـ البنك المركزي المصري، هو أن يتفادى بنك فيصل الإسلامي المصري ما طلبه البنك المركزي المصري من البنوك جميعها بالتزامها بايداع ١٥٪ من اجمالي الودائع بالعملات الأجنبية لديها، غير المرتبط عليها لدى البنك المركزي بفائدة محدودة*.

ولأن بنك فيصل الإسلامي لا يمكن أن يتعامل بالفائدة المحددة التي يؤديها البنك المركزي على ايداعات البنوك لديه المشار إليها، فقد اتفق بنك فيصل الإسلامي المصري مع البنك المركزي على عمل هذه المضاربة الشرعية وما يرزق الله به من ربح من استثمار المال في اطار أحكام الشريعة الغراء، يكون بينهما بالنسبة المبينة بعقد المضاربة. وهذا

* السؤال الذي يطرح نفسه هنا هو مدى صحة قيام البنك المركزي المصري بالعمل في المال المودع لديه من بنك فيصل الإسلامي المصري (بالذات) على أساس المضاربة الشرعية (المحرر).

عمل جليل تفادى البنك به الوقوع في الربا، وقام باستثمار ماله في اطار أحكام الشريعة السمحة، وعلى أساس أحكام شركة المضاربة في الفقه الإسلامي.

(٤) المضاربة بضوابطها الشرعية من أهم الأنشطة الرئيسية للبنوك الإسلامية سواء في مجال مصادر أو استخدامات الأموال الداخلية والخارجية:

من المعروف أن البنوك الإسلامية تقوم بدور المضارب ـ الشريك بعمله ـ في توظيف أموال أصحاب حسابات الاستثمار المودعة لديه، في مضاربات مطلقة أو مقيدة، مقابل حصة شائعة معلومة من الربح ومعلنة مسبقاً. وبالطبع قد يقوم البنك الإسلامي بتوظيف جزء من الايداعات لديه مباشرة، أو يقوم ـ بعد الاحتفاظ بالاحتياطي النقدي اللازم ـ بدفع باقي أموال أصحاب حسابات الاستثمار أو جزء منه مضاربة إلى شخص أو أشخاص آخرين.

ويعتبر البنك ـ في هذه الحالة ـ المضارب الأول، ويكون ذلك الذي دفع البنك له مال المضاربة أو جزءاً منه بإذن أصحاب حسابات الايداع، هو المضارب الثاني.

وقد يقوم المضارب الثاني بدفع مال المضاربة أو جزءٍ منه إلى **شخص ثالث يكون هو المضارب الثالث**، وقد يدفع هذا المضارب الثالث مال المضاربة أو جزءاً منه إلى **شخص رابع هو المضارب الرابع، وهكذا تتوالى دورات المضاربة ويتعدد المضاربون**. ومن المقرر أن للمضارب **حقاً في أن يضارب مال المضاربة إلى آخر بإذن رب المال صريحاً أو بقوله له: اعمل برأيك كما قال الفقهاء.**

وأشدّ الانتباه إلى أهمية عملية دورات اعادة المضاربة بضوابطها الشرعية، كبديل مصرفي يفتح آفاقاً جديدة في العمل المصرفي الإسلامي، وسوق المال.

القسم الخامس:

— آفاق جديدة وخطوط عريضة لنظام حساب الاستثمار المخصص في إطار المضاربة الشرعية:

(١) جواز تخصيص المضاربة الشرعية وتقييدها:

وفقاً لأحكام المضاربة الشرعية التي ذكرها الفقهاء، فإن المضاربة الشرعية تقبل

التقييد في ضوء الشروط الصحيحة التي لا تتنافى مع مقتضى المضاربة الشرعية، سواء من جانب رب المال أو المضارب، منها:

أ - تقييد الاستثمار وتخصيصه بمكان معين أو بلد معين.

ب - تقييد الاستثمار وتخصيصه بزمن معين.

ج - تقييد الاستثمار وتخصيصه بنوع معين من النشاط أو القطاعات من زراعة، أو صناعة، أو اسكان، أو تجارة خارجية، أو تجارة داخلية، أو خدمات...

(٢) مفاهيم وخصائص مصرفية لحساب الاستثمار المخصص:

أ - يشكل «حساب الاستثمار المخصص» في العمل المصرفي الإسلامي إيداعات متوسطة الأجل - سنتين فأكثر - وربما طويلة الأجل - خمس سنوات فأكثر - مخصصة لتمويل مشروعات وأنشطة إستثمارية وانتاجية وخدميّة في إطار نظام المضاربة الشرعية الخاصة (المقيدة).

وقد يكون من المناسب مبدئياً في المرحلة الأولى أن لا تقل مدة حساب الاستثمار المخصص عن ٣ سنوات إلى ٥ سنوات قابلة للزيادة في بعض الحالات طبقاً لطبيعة المشروع إلى ٧ سنوات هي أقصى حد ممكن.

ب - حساب الاستثمار المخصص غير قابل للتداول بأي معنى من معاني التداول.

ج - عدم السماح للعميل - المستثمر - بالسحب أو استرداد جزء من أموال الاستثمار المخصص، إلا في حالة الكوارث فقط، إذ أنها تحول بينه وبين الاستمرار في المشروع.

د - في حالة الوفاة يسمح للورثة بالاستمرار في المشروع، إلا إذا رغبوا في التخارج.

هـ - يتم استحداث هذا النظام للاستثمار المخصص جنباً إلى جنب - ولا أقول بديلاً - لنظام حسابات الاستثمار المشتركة - العامة - المعمول به حالياً في البنوك الإسلامية باعتبارها ايداعات قصيرة الأجل مدتها ٦ شهور أو سنة - وإن كانت قابلة للتجديد تلقائياً - وقد تجددت في الواقع الغالبية العظمى منها تلقائياً، خلال السنوات الخمس الماضية، انطلاقاً من ثقة المستثمرين والمودعين في البنوك الإسلامية، واطمئنانهم إلى سلامة أساليبها وطهارة معاملاتها - وهي تستخدم كأداة لتمويل العمليات

والأنشطة التجارية قصيرة الأجل وسريعة الدوران في غالبيتها - أما نظام الاستثمار المخصص فسيوجه أساساً في غالبيته لتمويل الأنشطة والمشروعات الاستثمارية والانتاجية متوسطة الأجل.

و- يحقق نظام «حساب الاستثمار المخصص» متوسط الأجل - سنتين فأكثر - ميزة مصرفية من حيث عدم خضوعه لاستقطاع نسبة ٢٥٪ منه لايداعها من دون عائد، كاحتياط نقدي في البنك المركزي، مما يترتب عليها زيادة في عائد التوظيف لأصحاب حسابات الاستثمار المخصصة، أو للبنك كمضارب، أو للمساهمين، وبالتالي زيادة في العائد.

ز- الاهتمام مصرفياً في مجال طبيعة «حساب الاستثمار المخصص»، على اعتبار أنه مشروع مستمر بتنشيط وزيادة حجم الحسابات الجارية بالبنوك الإسلامية، والخدمات المصرفية.

ح - يجوز لأصحاب حسابات الاستثمار العامة المعمول بها حالياً، تحويلها أو تحويل جزء منها إلى حساب استثمار مخصص.

ط - يكون لصاحب حساب الاستثمار المخصص أولية في تملك المشروع بالشروط المعلن عنها، مع الابتعاد عن نظام الاقتراع، أو أولية المشاركة، أو التأجير التمويلي.

(٣) مفاهيم وخصائص محاسبية:

أ - يفتح حساب مستقل لكل «استثمار مخصص» على حدة.

ب - تحديد حصة كل من البنك باعتباره مضارباً، ورب المال فيما يرزقه الله من ربح، ويعلن عنها مسبقاً.

جـ - الفصل محاسبياً في حساب العائد وتوزيعه في البنك فصلاً تاماً بين كل من أموال أصحاب حسابات الاستثمار العامة، وأموال أصحاب حسابات الاستثمار المخصصة، وأموال المساهمين المتاحة للتوظيف.

د ـ الفصل **محاسبياً** على مستوى العملة المحلية والعملات الحرة القابلة للتحويل في حساب عائد حسابات الاستثمار المخصصة .

هـ ـ **إذا ظهرت أرباح فعلية محققة خلال مدة حساب الاستثمار المخصص، يجوز في نهاية السنة الثانية أو بعدها، اقتسامها بين الطرفين أو الأطراف المعنية، بعد تكوين المخصصات والاحتياطيات اللازمة** للمحافظة على سلامة رأس مال المشروع ـ كمشروع مستمر إلى مدته في بضع سنين ـ وذلك من غير انتظار حتى تتم التصفية ونضّ المال ـ أي تحوله من عروض وسلع إلى نقود ـ بضوابطه الشرعية والمحاسبية .

(٤) صيغة حساب الاستثمار المخصص:

أ ـ قد يتخذ التعاقد **الصيغة التقليدية** المعمول بها في حسابات الاستثمار العامة بالبنك، **بابرام عقد** بين الطرفين، مع اعداد نموذج خاص لحسابات الاستثمار المخصصة .

ب ـ **اصدار صكوك أو شهادات استثمار إسلامية ـ بضوابطها الشرعية ـ** متوسطة الأجل باسم البنك الإسلامي، وتكون متعددة الآجال والمبالغ، بما يتيح للمستثمر فرص الاختيار الملائمة، وبما يحقق السهولة واليسر، والدقة في تخطيط الاستثمار والتدفقات النقدية .

ولا يلحق بشهادات أو صكوك الاستثمار الإسلامية كوبونات لصرف قيمة العائد، مثل المتبع في شهادات الاستثمار الربوية بفائدة ثابتة محددة على رأس المال ومضمونة .

جـ ـ صكوك أو شهادات الاستثمار الإسلامية المخصصة غير قابلة للتداول بأي معنى من معاني التداول .

ثبت المصادر والمراجع

١ ـ ابن رشد الحفيد،
بداية المجتهد ونهاية المقتصد، مكتبة الكليات الأزهرية، القاهرة: ١٣٨٦هـ / ١٩٦٦م.

٢ ـ سمير مصطفى متولي،
هيكل مصادر الأموال واستخداماتها بالبنوك الإسلامية والمؤسسات المالية الإسلامية من واقع الميزانية المجمعة.
بحث مقدم إلى المؤتمر العام الأول للبنوك الإسلامية باسطنبول/.تركيا في الفترة ١٤ـ١٧ صفر ١٤٠٧هـ / ١٨ـ٢١ أكتوبر (تشرين الأول) ١٩٨٦م، ونشره في بحوث مختارة من المؤتمر، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية، القاهرة: ١٤٠٨هـ / ١٩٨٧م، ص٥٧ـ٨٨.

٣ ـ الدكتور شوقي إسماعيل شحاته،
ـ البنوك الإسلامية، دار الشروق، جدة: ١٣٩٧هـ / ١٩٧٧م.
ـ نظرية المحاسبة المالية من منظور إسلامي، الزهراء للاعلام العربي، القاهرة: ١٤٠٧هـ / ١٩٨٧م.

المناقشات

١ - الأستاذ جميل بركات:

أُريد أن أسأل: هل استطاع بنك فيصل الإسلامي، سواء في مصر أم في السودان في حالة تأخر الطرف الثاني (العميل) عن سداد أي قسط في موعد استحقاقه، أن يحصل على تعويض عن الضرر الفعلي بسبب التأخير؟ فإن صح ذلك، ألا يرى الباحث أن طريقة الحساب معقدة، خاصة إذا كان عدد المشترين المتأخرين عن السداد يقع على أوقات متعاقبة؟. وما هي القوة التنفيذية في يد البنك للتحصيل؟.

٢ - الدكتور شوقي إسماعيل شحاته:

الواقع أن البنك عندما يقوم بعملية مرابحة يأخذ الضمانات الكافية حرصاً على أموال المودعين وأموال البنك، ومن هذه الضمانات أن يلتزم العميل بالاحتفاظ بحساباته الجارية لدى البنك ويحصل البنك على عقود بيع ابتدائية لأملاك العميل أو بعضها بحيث تغطي مديونية العميل في البنك. وفي البند الرابع عشر من عقد الاتفاق بين الطرفين، الملزم لكل منهما، نص على خضوع هذا العقد لهيئة الرقابة الشرعية في البنك، والتزامهما بما ينتهي إليه رأي هيئة الرقابة المذكورة بشأن تحديد العلاقة بين الطرفين على الوجه الشرعي، عملاً بأحكام الشريعة الإسلامية التي تحدد العلاقة بين طرفي هذا العقد. ولما كان البنك لا يتعامل بالفائدة، فإن أي تأخير في السداد يؤدي إلى إحداث أضرار بالغة له، يستحق التعويض عنها وفق القاعدة الشرعية، وهي: لا ضرر ولا ضرار، وبالتالي يستحق البنك تعويضاً عن الضرر الذي لحقه، وتحسب نسبة هذا الضرر على أساس نسبة متوسط إجمالي أرباح البنك المحققة عن المدة ذاتها. بمعنى أنه لو لم يحقق البنك أرباحاً عن المدة ذاتها فإنه لا يأخذ من العميل تعويضاً، أما القوة التنفيذية للبنك فهي حلول باقي الأقساط، وهذا يشكل عبئاً على العميل.

الدراسة الثالثة :

تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة بنك البركة في البحرين نموذجاً عمليّاً

الدكتور سامي حسن حمود

تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة بنك البركة في البحرين نموذجاً عملياً

الدكتور سامي حسن حمود*

تقديم البحث وبيان المحتويات:

يعتبر بيع المرابحة للآمر بالشراء عصب النجاح في التطبيق المصرفي الإسلامي الحديث، سواء أكان ذلك على مستوى التعامل المحلي أم على المستوى الدولي. لذلك لم يكن مستغرباً ـ في ضوء أهمية هذا النوع المستحدث من التعامل ـ أن يخصص له المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب هذه الندوة الخاصة التي تعالج مختلف جوانب هذا التعاقد الفريد، وهو التعاقد الذي دعت إليه الحاجة، وأغنته التجربة وتوجته الآمال المزدانة بطموحات العمل المتصل لاستمرار الاجتهاد فيه من أجل التطوير والابداع.

وإذا كان يحق للأردن أن يفخر بما قدمه للعالم الإسلامي من بنات فكر أبنائه في مجال ترسيخ بناء هذه الصورة المركبة من الوعد بالشراء والبيع بالمرابحة، سواء أكان ذلك في مرحلة البناء النظري أم في ميدان العمل التطبيقي[1]، فإنه مما يجدر بمن يسجل

* مدير عام بنك البركة الإسلامي للاستثمار، المنامة ـ البحرين.

(١) المقصود بالاشارة هنا هو السبق العلمي الذي كشف الباحث فيه عن الأساس الفقهي لصورة هذا التعاقد الفريد حيث جرى استخراج النص من موطنه في كتاب «الأم» للإمام الشافعي وذلك من خلال البحث العلمي الذي قدم الباحث فيه رسالته لنيل درجة الدكتوراة في الحقوق لدى جامعة القاهرة وقد جرت مناقشتها بتاريخ ١٩٧٦/٦/٣٠م. وقد أدخل الباحث هذه الصورة التعاقدية في قانون البنك الإسلامي الأردني رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨م بعد أن وافقت لجنة الفتوى التابعة لوزارة الأوقاف الأردنية على قبول مبدأ القول بالالزام في الوعد.
وكتب في ذلك: =

الأحـداث بحقـائقهـا أن يذكر بالخير ذلك الدور الرائد الذي قام به البنك الإسلامي للتنمية في بواكير دخوله ميدان العمل، حيث تبنى رئيس البنك الأخ الفاضل الدكتور أحمد محمد علي فكـرة بيـع المـرابحـة للآمر بالشراء، وطبقها على تمويل عمليات التجارة الدولية التي تحتاج إليها الدول الإسلامية.

وإذا كان قد اجتمـع في هذه الندوة المباركة السهم الحضاري المتمثل في المجمع الملكي العتيد، مع القوس المشدود بعزم الارادة على العمل المشترك وهو العزم الذي تمثل في ايجـاد البنـك الإسـلامي للتنمية، فإن اجتماع هذا السهم مع ذلك القوس إنما يعبر عن وحدة الفكر والعمل في سبيل استمرار بناء صرح الحضارة الإسلامية المجيد لكي تظل هذه الحضارة مرتفعة الأعلام على مر العصور والأزمان.

ويتألف البحث المقـدم من أربعـة فصول وخاتمة، حيث اشتمل الفصل الأول على نبـذة تاريخيـة عن بيـع المرابحة وتطوره المعاصر في صورة التعامل المركب من أمر بالشراء ووعد بالتبايع.

أمـا الفصـل الثـاني، فقد تضمن بيان النموذج الأردني في تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشـراء باعتبـاره الأسـاس الـذي نسجت على منـوالـه البنـوك الإسـلاميـة الأخـرى الصور المختلفة للتطبيق مع بعض الاختلافات في الشكل دون الجوهر.

وتنـاول الفصـل الثـالث آلية (ميكانيكية) تطبيق بيع المرابحة للآمر بالشراء ومجالاته والمشكلات والحلول المقترحة لها.

وتضمن الفصل الرابع، الآفاق المستقبلية لبيع المرابحة من ناحية التخطيط المتصور للانتقـال بالعمليـة من مجـرد عمليـة استثمـاريـة بسيطـة إلى قاعـدة راسخة، لتوفير أدوات استثمارية ملائمة بحسب طبيعتها، ولايجاد نواة سوق رأس المال الإسلامي مع الاشارة في ذلك إلى تجربة بنك البركة الإسلامي في البحرين.

وقد أوجزت الخاتمة خلاصة البحث وما يراه الباحث من توصيات.

أ ـ سامي حمود، تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية: ٤٧٦-٤٨١.

ب ـ سامي حمـود، الأعمـال التحضيـريـة لانشـاء البنك الإسلامي الأردني محفوظات خاصة لمشروع القانون الخاص بانشاء البنك ومناقشات لجنة الفتوى للمشروع في المـدةالواقعة بين ٧/٦ ـ ١٩٧٧/٩/١١م.

ولا يسع الباحث إلا أن يتقدم بالشكر والتقدير لهذه المبادرة الطيبة التي رعاها كل من معالي الدكتور ناصرالدين الأسد ـ رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية في عمّان ومعالي الدكتور أحمد محمد علي ـ رئيس البنك الإسلامي للتنمية في جدّة من أجل بحث موضوع المرابحة على هذا المستوى العلمي الرفيع، ويشكر الباحث كذلك معالي البروفسور كوركوت اوزال ـ مدير المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب، والمشاركين جميعاً في إغناء التراث الإسلامي بخلاصة الفكر والابداع.

ونسأل الله ـ سبحانه وتعالى ـ أن يديم لقاءات الخير في ظل مجد هذه الحضارة التي نرجو لها دوام الازدهار لترسيخ مفاهيم العدل والاحسان في تعامل الانسان مع اخوانه من بني الانسان.

الفصل الأول:

نبذة تاريخية عن بيع المرابحة وتطوره المعاصر:

(١) أساس بيع المرابحة في الفقه الإسلامي:

يعتبر بيع المرابحة نوعاً من أنواع البيوع المعروفة في الفقه الإسلامي. والبيع في الشرع هو كما ورد في تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق (مبادلة المال بالمال بالتراضي) وفي اللغة هو مطلق المبادلة من غير تقييد بالتراضي[١].

والأصل في البيع، أنه جائز بالكتاب والسنة والاجماع. أما الكتاب، فقد ورد فيه قوله تعالى: ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾[٢]. وأما السنة، فقد وردت روايات كثيرة عن رسول الله ﷺ في البيوع وكان الناس يتعاملون بها فأقرهم على ما يجيزه الشرع ونهاهم عما لا يجوز. وأما الاجماع، فإن الأمة قد أجمعت على جواز البيع في الجملة وأنه أحد أسباب التملك[٣].

ويتميز بيع المرابحة بأن فيه بياناً لرأس المال في الشيء المبيع، فهو من بيوع

(١) الزيلعي، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق: ٢/٤.

(٢) البقرة: ٢٧٥.

(٣) الزيلعي، تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق: ٣/٤.

الأمانة[1]، وقد عرّفه ابن قدامة في كتابه المغني بأنه «البيع برأس المال وربح معلوم ويشترط علمهما (أي البائع والمشتري) برأس المال فيقول رأس مالي فيه أو هو علي بمائة بعتك به وربح عشرة، فهذا جائز لا خلاف في صحته، ولا نعلم فيه عند أحد كراهة»[2]. وأورد أبو محمد ـ رحمه الله تعالى ـ ما نقل من آزاء عن ربط الربح بنسبة من رأس المال، كما لو قال البائع للمشتري بعتك هذا الشيء ـ مثلاً ـ برأسمالي فيه وهو مائة وأربح في كل عشرة درهماً، فقال بأنه نقل عن الإمام أحمد بن حنبل كراهة ذلك، كما نقل القول بالكراهة أيضاً عن ابن عمر وابن عباس، وأورد أبو محمد أيضاً القول بالترخيص في هذه المسألة عن سعيد بن المسيب وابن سيرين وشريح والنخعي والثوري والشافعي وأصحاب الرأي[3].

والذي يظهر من استعراض آراء من قالوا بالكراهة في بيان الربح بطريق النسبة إلى رأس المال هو الظن بوجود الجهالة في الثمن، وهذا الظن ليس وارداً طالما أن الأمر معلوم أو يمكن العلم به بنتيجة الحساب، لذلك فقد انتهى أبو محمد من تحرير المسألة بالقول بأن الكراهة المروية عن ابن عمر وابن عباس إنما هي كراهة تنزيه وأن البيع صحيح.

وان من يتفحص حقيقة هذا البيع المبني على الأمانة في بيان رأس المال أو اعلان حقيقة تكلفة المبيع بما قام به على البائع يجد أن البيع بهذه الصورة يكون من أشرف البيوع لأنه يمسح من نفس الشاري أي تشكك قد يراوده من ناحية الثمن الذي يدفعه.

(٢) الصورة المستحدثة في بيع المرابحة للآمر بالشراء:

يختلف بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية عن صورة المرابحة المعروفة عموماً والمبحوثة في مؤلفات مختلف المذاهب الفقهية المعتبرة. فالمرابحة عند

---

(١) تصنيف البيوع في النظر الفقهي ـ من ناحية بيان الثمن ـ إلى بيوع مساومة وبيوع أمانة.
- أما بيوع المساومة فهي التي يحدد فيها ثمن المبيع بالمفاوضة أو الايجاب والقبول دون بيان لرأس المال.
- وأما بيوع الأمانة فإنها تكون مبنية على أساس بيان رأس المال وهي تتفرع إلى ثلاث صور هي:
  - المرابحة وتكون بالبيع برأس المال مع إضافة ربح معين يتفق عليه.
  - التولية وتكون بالبيع برأس المال دون ربح أو خسارة.
  - الوضيعة أو المواضعة وتكون في حالة البيع بخسارة تطرح من رأس المال.

مصطفى أحمد الزرقا، الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد، المدخل الفقهي العام: ١/ ٥٤٧.

(٢) ابن قدامة، المغني: ٤/ ١٣٦.

(٣) المصدر نفسه: الجزء والصفحة نفسهما.

الفقهاء هي نوع من التجارة يكشف فيها التاجر البائع للمشتري رأسماله في السلعة الموجودة بحوزته وذلك بحسب ما اشتراها أو بما قامت عليه، ثم يضيف ربحاً مبيناً ومعلوماً ويقول: أبيعها لك برأسمالي فيها وهو كذا وربحي فيها كذا. أما بيع المرابحة الذي تتعامل به المصارف الإسلامية فيبدأ من عند صاحب الحاجة الذي يأتي إلى المصرف ليطلب شراء سلعة معينة ليست موجودة بحوزة المصرف وذلك على أساس أن الطالب يعد بأن يشتري السلعة التي يطلبها من المصرف بما تقوم عليه من تكلفة زائداً الربح الذي يتفق عليه معه.

وهذه هي الصورة المستحدثة لهذا التعامل المركب من وعد وبيع، فما هو أصل هذه الصورة وما هو سندها من الفقه وما مدى احتياج الناس والمصارف الإسلامية إلى تطبيقها في الحياة المعاصرة؟.

— أساس ظهور الصورة في الفقه الإسلامي:

ليس لهذا العنوان بالشكل الذي أصبح معروفاً ببيع المرابحة للآمر بالشراء وجود في المؤلفات الفقهية القديمة، حيث لم تكن هذه الصورة معروفة أساساً في التعامل قبل عام ١٩٧٦، عندما اكتشف الباحث ـ للمرة الأولى ـ وجود الأساس الفقهي لهذه الصورة المركبة من مواعدة وبيع[1]، وقد جاء هذا الاكتشاف من خلال البحث العلمي الذي كان يعده الباحث لنيل درجة الدكتوراة في موضوع «تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية» وهي الرسالة التي جرت مناقشتها في كلية الحقوق بجامعة القاهرة في ١٩٧٦/٦/٣٠م.

وقد جاءت بداية الخيط في تحقيق هذا الكشف العلمي من خلال مراجعة كتاب الأم للإمام الشافعي ـ رحمه الله تعالى ـ حيث ورد فيه ما يلي:

«وإذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعة، فقال: اشتر هذه وأُربحك فيها كذا، فاشتراها

---

(١) كان هذا هو الرأي الذي انتهى إليه فضيلة الأستاذ الشيخ محمد فرج السنهوري (رحمه الله تعالى) والذي كان أستاذ مادة الفقه المقارن للدراسات العليا بقسم الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق بجامعة القاهرة. وقد كان الأستاذ المرحوم مهتماً اهتماماً شخصياً بموضوع الرسالة التي كان يعدها الباحث بعد أن درس على يديه دبلوم الشريعة الإسلامية، وكان الأستاذ المشرف على الرسالة (فضيلة الشيخ زكريا البري ـ رئيس قسم الشريعة الإسلامية في كلية الحقوق بجامعة القاهرة) يطمئن إلى رأي الشيخ السنهوري الذي كان أستاذاً للأستاذ المشرف على الرسالة.

الـرجـل، فالشـراء جائـز، والذي قال أُربحك فيها بالخيار إن شاء أحدث فيها بيعاً وإن شاء تركـه. وهكـذا، إن قال اشتـر لي متاعاً ووصفه له أومتاعاً أي متاع شئت، وأنا أُربحك فيه، فكـل هذا سواء، يجـوز البيـع الأول ويكون فيما أعطى من نفسه بالخيار. وسواء في هذا ما وصفت، إن كان قال إبتـاعـه (الصـواب ابتعه) وأشتريه منك بنقد أودين، يجوز البيع الأول ويكونان بالخيار في البيع الآخر، فإن جدداه جاز. . . »[1].

وهذا يعني إمكان قيام صاحب الحاجة إلى سلعة ما (سواء أكانت خاصة بالاستعمال الشخصي أم كانت للمتاجرة) بتكليف شخص آخر بأن يشتري هذه السلعة في مقابل وعد من الآمر بأن يشتري منه ما اشتراه مع تحديد الربح الذي يعطيه اياه.

وعندما نظر الباحث إلى هذه الصورة بعين المصرفي المطلع على احتياجات الناس ومتطلباتهم، وجد أن هذا الباب يسد حاجة الناس بصورة أوسع مما يسدها باب المضاربة الشـرعيـة، لوكان هو المنفـذ الـوحيد للتمويل في نطاق عمل البنك الإسلامي. فقد كانت المضـاربـة التي هي صورة من صور المشـاركة بين رأس المال وعمل الانسان هي المخرج الـوحيـد الـذي كان يطـرحـه المفكرون الإسلاميون في العقدين السادس والسابع من هذا القرن لحل مشكلة الاستثمار والتمويل الإسلامي، ولكن لم يقل لنا هؤلاء المفكرون كيف يمكن أن يمـول البنـك الإسلامي بالمضاربة شخصاً يريد شراء سيارة لاستعماله الشخصي مثـلاً، أو أثـاثـاً لمسكنه حيث لا يوجد ربح ولا توجد تجارة، كما لم يقل لنا أحد منهم كيف يمول البنك الإسلامي شراء أنابيب نقل المياه مثلاً، إذا رغبت دائرة المياه الحكومية في أن تتمول للشراء.

فهـل يقف البنـك الإسـلامي مكتـوفـاً أمام هذه الاحتياجات المعتبرة، ولا يمول إلا التجارة والتجاريين؟.

وهب أن تاجـراً لا يريـد شريكـاً بل يريد بضاعة يشتريها بالأجل ويتصرف فيها بالبيع والتقليب، أوصانعاً يريد شراء المواد الخام لصناعته ولا يريد لأحد أن يدخل شريكاً معه في مصنعه وعمله، فهل يلزم الناس بالمشاركة من أجل التمويل وهـم لا يرغبون؟.

ولـوكان هنـاك طبيب بحـاجة إلى جهاز للأشعة أوآلة للجراحة المتقدمة فهل يجري معه البنك الإسلامي عقد مضاربة على العمل بالآلة؟.

(١) الإمام الشافعي، كتاب الأم: ٣/ ٣٩.

إن قاعـدة الإسـلام مبنيـة على رفع الحرج عن الناس، وأن عدل الشريعة مبني على التيسير في دين الله، وأنه لا يمكن النظر في الزام الناس بقبول ما لا يريدون قبوله طالما أن في الشرع متسعاً للاختيار، ولكن الضيق يأتي من نقصان العلم والمعرفة بالأحكام.

فكيف تطـورت هذه الصـورة من النظـريـة إلى التطبيق؟، هذا ما سنعـرض إليـه في الفصل الثاني.

الفصل الثاني:

النموذج الأردني لبيع المرابحة للآمر بالشراء:

(١) خلفية التطوير وأثره في العالم:

كان للتجـربـة الأردنيـة أثـر واضـح في ادخال مفهوم الوعد الملزم على بيع المرابحة للآمـر بالشـراء، وذلـك من خلال ما قدمـه النموذج الأردني لهذه الصورة عندما صدر قانون البنك الإسلامي رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨م.

فقد رأت لجنة الفتوى التي كلفها وزير الأوقاف في ذلك الوقت، معالي الأستاذ كامل الشريف، بدراسة مشروع قانون البنك الذي كان للباحث شرف اعداده وتقديمه، أن الأخذ بالقول بلزوم الوعد في هذا التعامل أمر ممكن باعتبار أن الالزام القضائي بالوعد أمر معروف في الفقه المالكي. فقد نقل الأستاذ الجليل مصطفى أحمد الزرقا في مؤلفه الجامع «الفقه الإسلامي في ثوبه الجديد» أن الرأي المشهور عند المالكية يعتبر الوعد بالعقد ملزماً للواعد قضاء إذا ذكر فيه سبب ودخل الموعود تحت الزام مالي بمباشرته ذلك السبب بناء على الوعد[١]. كما أن القول بلزوم الوعد قضاء منقول كذلك عن ابن شبرمة[٢].

ونظراً لما يؤدي إليه القول بلزوم الوعد قضاء من استقرار في المعاملات ودفع للضرر الـذي قد يتعـرض له البنـك الإسـلامي من جراء النكول عن اتمام البيع فيما يكون الآمر قد طلب شراءه من سلع أو معـدات قد لا تكـون صالحـة لغير الغاية التي طلبها من أجلها. كل ذلـك قاد البـاحث إلى الاطمئنان إلى عدالة القول بلزوم الوعد قضاء لدفع الضرر والوصول إلى استقرار المعاملات وتجنب الضرر والتغرير.

---

(١) مصطفى أحمد الزرقا، المدخل الفقهي العام: ١/ ١٠٢٣ - ١٠٢٤.

(٢) ابن حزم، المحلى: ٨/ ٢٨.

وإن من يستعرض قواعد الشرع الحنيف يجد أنه كما يقول الرسول الكريم ﷺ: «لا ضرر ولا ضرار».

وفي ضوء هذا التصور المنظور ومن أجل سلامة الأساس الذي سيبنى عليه عمل البنك الإسلامي الأردني تم وضع التعريف الشامل لبيع المرابحة للآمر بالشراء وهو التعريف الذي أقرته لجنة الفتوى[1] وتضمنه القانون رقم ٧٨ لسنة ١٩٧٨م، ونصه كما يلي[2]:

> بيع المرابحة للآمر بالشراء: قيام البنك بتنفيذ طلب المتعاقد معه على أساس شراء الأول ما يطلبه الثاني بالنقد الذي يدفعه البنك كلياً أو جزئياً وذلك في مقابل التزام الطالب بشراء ما أمر به وحسب الربح المتفق عليه عند الابتداء.

ومع صدور هذا التعريف لبيع المرابحة للآمر بالشراء بالصورة التي أقرتها لجنة الفتوى[3] فقد بدأ عهد جديد لدخول هذه الصورة نطاق الاستعمال المتسع سواء أكان على مستوى البنوك الإسلامية المحلية[4] أم على مستوى التعامل الدولي في داخل العالم

---

(١) تقرير لجنة الفتوى إلى معالي وزير الأوقاف عن مشروع قانون البنك الإسلامي الأردني وهو التقرير الصادر عن دار الافتاء تحت رقم ٦٥/٥/٤ تاريخ ١٩٧٧/٩/٢٢م.

(٢) المادة رقم ٢ من قانون البنك الإسلامي الأردني رقم ١٣ لسنة ١٩٧٨م المنشور في الجريدة الرسمية، العدد ٢٧٧٣ تاريخ ١٩٧٨/٤/١م.

(٣) شارك في اجتماعات لجنة الفتوى التي كلفت بدراسة مشروع قانون البنك الإسلامي الأردني كل من:

- الشيخ محمد عبده هاشم (المفتي العام)، الشيخ عزالدين الخطيب، الشيخ محمد أبو سردانه، الشيخ أسعد بيوض التميمي، الدكتور إبراهيم زيد الكيلاني، الدكتور عبدالسلام العبادي، الدكتور ياسين الدرادكة، وانضم إلى اللجنة من غير أعضاء لجنة الفتوى كل من:

الشيخ عبدالحميد السائح، الدكتور محمد أحمد صقر.

كما شارك الباحث الدكتور سامي حمود في المناقشات باعتباره معد المشروع. وقد عقدت اللجنة لهذه الغاية ١٥ اجتماعاً في الفترة الواقعة بين ٦/٧ - ١٩٧٧/٩/١١م وكان بعض هذه الاجتماعات يمتد أحياناً من بعد صلاة العشاء حتى صلاة الفجر.

(٤) زار الباحث خلال عامي ٧٧/ ١٩٧٨م بناء على دعوات الاستضافة التي تلقاها من البنوك الإسلامية الحديثة لشرح مفهوم العمل المصرفي الإسلامي ومن بينها النموذج الأردني لبيع المرابحة للآمر بالشراء - كلاً من:

- الحاج سعيد أحمد لوتاه - رئيس مجلس إدارة بنك دبي الإسلامي - دبي. =

الإسلامي وخارجه[1].

وهكـذا، أصبـح النمـوذج الأردني في بيـع المرابحة منهجاً معروفاً، تسير على منواله العـديـد من البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية، مع بعض التفريعات والاختلافات التي لا تؤثر في جوهر التعاقد وطبيعته.

(٢) النقد الموجه للنموذج الأردني:

واجـه النمـوذج الأردني لبيـع المـرابحـة للآمـر بالشـراء جبهـات متعـددة من النقـد والتجـريـح، وهـو أمـر طبيعي في منـاهج السلوك والتفكير الانساني، ذلك أن بيع المرابحة أصبـح يمثـل حجر الأساس في نجاح البنوك الإسلامية، كما أن حجم الاستثمارات المالية المبنيـة عليـه تمثـل الحجم الأكبـر من استثمارات البنوك الإسلامية التي تستطيع أن تناقش فيها البنوك العادية في كل مجال وميدان.

ومـع كثـرة الانتقـادات إلا أن أحـداً لم يستطع الاعتراض على أساس التعامل وإنما انصب النقـد على جوانبـه باستثنـاء ما أورده بعضهم من أقـوال المـالكية الذين أوردوا صوراً مماثلة لبيع العينة رغم أن صورة المرابحة ليست منها.

فقـد ورد في المقـدمـات لابن رشـد أن من صور العينة أن يقول: اشتر لي سلعة كذا بعشرة نقداً وأنا ابتاعها منك باثني عشر إلى أجل، حيث قال المؤلف أن ذلك حرام لا يحل ولا يجوز لأنه رجل ازداد في سلعة.

ومـع أن المنـع هنـا هو اجتهـاد مأخـوذ من باب سد الـذرائـع الـذي توسـع فيه فقهاء

= - الحاج أحمد بزيع الياسين - رئيس مجلس إدارة بيت التمويل الكويتي - الكويت.
- الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية - جدة.

(١) تنبهت البنـوك الأجنبيـة إلى صورة بيـع المـرابحة للآمر بالشراء وأحدثت صوراً من التعامل الذي تتوسط فيه لشراء سلع أو معـادن بالنقـد من طرف لبيعهـا إلى طرف آخـر بالأجـل بفارق ربح يتوازى مع أسعار الفائدة الرائجة. وقد اجتـذبت هذه الطـريقـة مئـات المـلايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين بسبب توافر المواد وانتظـام الأسـواق، ويـا حبذا لو طور العالم الإسلامي تجارته لكي يستوعب الأموال الباحثة عن الاستثمار الحلال وهي تعد بالبلايين بحسب الاحصائيات المتوافرة بالأرقام.

المذهب المالكي إلا أنه لا يعدو أن يكون رأياً فقهياً يقابله رأي آخر للإمام الشافعي يجيز فيه ذلك صراحة، فلماذا يلزم الناس ويجبر المفكر الإسلامي على اتباع الرأي الأشد في حين أن التيسير ورفع الحرج هي سمة مميزة من سمات الدين الإسلامي الحنيف.

وذهب آخرون إلى القول بأن جهة الحرمة في هذا التعامل (بحسب زعمهم) تتمثل في القول بالالزام وأنه لو لم يكن هناك الزام لكان التعامل صحيحاً ومقبولاً شرعاً.

وهذا أمر أكثر غرابة من سابقه، فهل يكون القول بلزوم الوعد مخالفة في حين أن الله سبحانه وتعالى يأمر بالوفاء بالوعود والعهود[1].

ثم من قال بأن الإضرار بالبنك الإسلامي يكون مقبولاً شرعاً؟ فإذا أمر المتعامل البنك بشراء آلة لا يحتاجها غيره وجاء له البنك بالآلة حسب ما طلب ثم عنّ له أن يخلف الوعد، فهل يكون هذا الخلف بالوعد حلالاً؟، وإذا كان ذلك يجوز، فمن يجبر الضرر الذي يتعرض له البنك بسبب هذا النكول الذي ليس له ما يبرره؟.

وبالغ بعضهم في القول بأن هذه المعاملة لم يقل بها أحد من السابقين وكأن شرع الله يُلقي الحجر على العقول، مع أنه الدين الذي يعطي للمجتهد أجراً إذا اخطأ وأجرين إذا أصاب.

ومع أن النقد والاعتراض صفة من صفات الانسان بوجه عام، إلا أن محاولة فرض الآراء الضيقة من أجل التضييق على الناس أمر لا يجوز في دين الله الذي رفع به الحرج، وأن هؤلاء الذين يريدون أن يجعلوا من أفهامهم الضيقة موازين لمصالح الناس دون أن يرتفعوا بهذه الأفهام إلى مقاصد الشرع وغاياته ومراميه، هم أُناس ظالمون لأنفسهم أولاً، وظالمون لأمتهم المتطلعة للصعود إلى المجد من جديد.

ولقد كانت البنوك الربوية متفردة في الساحة لاجبار الناس على التعامل بالربا طوعاً وكرها وكان هؤلاء المدعون حماية الإسلام والمسلمين نائمين على الطريق وليس من عمل لهم إلا أنهم يحوقلون[2]، فلما جاء الفكر الإسلامي المستنير يفتح الطريق للعمل

---

(١) لقد قال جمهور العلماء بعدم إلزام هذا الوعد لأنه لو كان ملزماً لكان شبيهاً بالسلف بالزيادة، وهو ربا، أو لأنه من باب بيع ما لم يملك أو بيع العينة، يضاف إلى ذلك أن الإمام الشافعي نفسه، وهو صاحب بيع المرابحة للآمر بالشراء لم يقل بإلزام هذا الوعد. (المحرر).

(٢) الحوقلة: هي القول المعروف لا حول ولا قوة إلا بالله.

الحـلال ويحل المشاكل ويقدم الحلول قام هؤلاء النفر ينقدون ويجرحون، فلا هم جاهدوا من قبل ولا تركوا المجاهدين يقاتلون بأي جهد.

ونظـراً لكثـرة ما تعـرض له بيـع المرابحة للآمر بالشراء من هجوم فقد تصدى الأستاذ الفـاضـل الـدكتـور يوسف القرضاوي لكل ما يقال من ادعاءات حول هذا التعامل بالصورة التي تقوم بها البنوك الإسلامية، وأصدربذلك كتاباً شاملاً يتضمن الرد على الشبهات المثارة فجزاه الله خيراً[1].

الفصل الثالث:

تطبيقات بيوع المرابحة ـ الميكانيكية والمجالات والصعوبات:

(١) ميكانيكية التطبيق ونطاقه:

يقـوم تطبيق بيـع المـرابحـة للآمر بالشراء في البنوك الإسلامية على آلية (ميكانيكية) محددة مؤداها أنه لا بد من وجود الأطراف التالية:

١ ـ الآمر بالشراء، وهو الراغب في شراء السلعة.

٢ ـ المصرف الإسلامي، وهو الجهة المستعدة لتلقي الطلب.

٣ ـ البائع، وهو مالك السلعة.

وتتم العملية كما يلي:

أ ـ يأتي الراغب في شراء السلعة للمصرف الإسلامي الذي يتعامل معه ويعرض عليه طلب شراء السلعـة التي يرغب في شرائهـا مبينـاً أوصـافها ومصدرها وثمنها الذي يكون قد سامه وعرفه.

ب ـ إذا وافق المصرف وكان للمتقدم سقف محدد للتعامل، فإنه يتلقى طلب عميله (الآمر بالشـراء) ويحـدد معه شروط الدفع ويبين له الثمن الذي سوف يبيعه على أساسه وهو السعـر المبني على كلفـة الشـراء (الثمن الأسـاسي للسلعـة زائـداً مصاريف الشحن والتأمين والـرسـوم الجمـركية ومصاريف النقل إذا كان المتفق عليه أن يكون البيع في خارج الميناء في حالة الاستيراد).

ج ـ يقوم المصرف بدفع ثمن المبيع للبائع مباشرة وكذلك المصاريف الداخلة في حساب

(١) يوسف القرضاوي، بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية.

الثمن مثل مصاريف الشحن والرسوم الجمركية وغيرها،ولا يجوز دفع النقود للآمر بالشراء ليشتري لنفسه تجنباً للوقوع في الشبهات، مع أنه يجوز التوكيل في الشراء، غير أن الابتعاد عن ذلك أسلم وأتقى إلا إذا أمن المصرف تماماً.

د ـ عندما يقبل الآمر بالشراء السلعة المشتراة بناء على طلبه فإن هذا القبول يعتبر شراء (سواء كان ذلك كتابة أو شفاهة أو تعاطياً مستفاداً من توقيع الكمبيالات بالثمن المتفق عليه) حيث يتسلم المشتري المبيع ويقدم الثمن الذي هو عبارة عن كمبيالات موقعة بالأقساط حسب تواريخ الاستحقاق المتفق عليها من الابتداء. وبذلك تصل العملية إلى نهايتها.

أما إذا نشأت تصرفات مخالفة، سواء من البنوك الإسلامية أو من غيرها، فإن التصرف المخالف لا يجوز قبوله.

من ذلك مثلاً ما قيل أن هناك حالات تعطي فيها بعض البنوك الإسلامية النقود للآمر بالشراء ليشتري السلعة بنفسه ثم يبيع لنفسه ويقدم للبنك كمبيالة بالثمن،فيكون كأنما أخذ ألفاً نقداً وقدم سنداً بألف ومائتين إلى أجل، فإن هذا لا يجوز سداً للذرائع، وإن كان من الجائز توكيل الانسان بأن يشتري لنفسه.

كذلك التصرف الذي تتبعه البنوك في عكس عملية المرابحة بخصم قيمة الربح أو جزء منه بعد اتمام البيع وهو ما تطلق عليه هذه البنوك Mark down فإن هذا التصرف غير صحيح بالمعيار الإسلامي الدقيق لأنه عملية خصم كمبيالة.

وكذلك الحال بالنسبة لبيع المرابحة الذي تجريه هذه البنوك على أساس شراء سلعة من العميل ثم بيعه سلعته نفسها مع ربح مضاف، فإن ذلك لا يعتبر مرابحة، لأنه ليس فيه تمليك جديد،وإنما هو حيلة لبيع النقد بالدين وزيادة، وهذا هو الربا الحرام.

فالمرابحة بمفهومها الشرعي الكامل هي المرابحة التي تفيد ملكاً جديداً في عملية مركبة من ثلاثة أطراف هي البائع والمشتري والمتوسط بالشراء الذي يملك السلعة أولا من البائع، ثم ينقل الملك إلى المشتري، ويقصد بالتملك هنا حقيقته وآثاره وليس شكله ومظاهره.

فلو اشترى البنك الإسلامي سلعة وأبقاها في مخازن البائع ثم طلب منه تسليمها إلى

المشتري الآخر فإن ذلك التصرف مقبول طالما أن البنك هو البائع في نظر المشتري وأنه يتحمل تبعة الهلاك وإليه يتم رد المبيع بسبب العيب إن وجد، وكان من الأسباب الموجبة لرد المبيع.

(٢) النشاطات والقطاعات التي يطبق فيها بيع المرابحة:

يمكن تطبيق بيع المرابحة على مختلف الأنشطة والقطاعات سواء أكان ذلك خاصاً بالأفراد والشركات أم بالمؤسسات والهيئات المحلية أو الحكومية.

وذلك أن بيع المرابحة غير محدود بالنشاط التجاري، بل إنه يشمل كل نشاط سواء أكان لتلبية الاحتياجات الفردية (شراء سيارة أو ثلاجة)، أو الاحتياجات المهنية (شراء جهاز أو آلة)، أم كان لتلبية الاحتياجات الصناعية والتجارية (شراء مواد خام أو بضائع)، أو الاحتياجات الحكومية (شراء نفط أو معدات للمطارات والموانىء والمرافق العامة).

فما هي الصعوبات التي تواجه تطبيق هذا البيع في الواقع العملي؟.

(٣) الصعوبات والحلول المقترحة:

تختلف الصعوبات الخاصة بتطبيق بيع المرابحة باختلاف البلاد وتعدد الحالات، ففي بلد كالأردن ـ حيث تبنى القانون المدني المستمد من أحكام الفقه الإسلامي مبدأ الالزام في الوعد ـ لا توجد صعوبة أمام تطبيق ذلك على بيع المرابحة، ولكن في بلاد أخرى لا تأخذ بذلك الالزام فإن المصرف الإسلامي قد يواجه مشكلة النكول عن الوعد بسبب لا يد له فيه.

أما أهم الصعوبات التي تعترض تطبيق هذا البيع في الواقع العملي في البلاد عموماً فإنها تتمثل في التمسك بشكليات الاجراء في البيوع بوجه عام مثل اشتراط التسجيل المباشر في حالات بيع العقارات والسيارات والسفن وغيرها، وما يتبع ذلك من رسوم مستحقة الأداء عند البيع والشراء مما يترتب عليه ايجاد تكلفة اضافية دون سبب لذلك.

والحل الذي يراه الباحث يتمثل في امكان السماح للمصرف الإسلامي (باعتباره لا

يشتري لنفسه) بأن يشتري باسم شخص يسمى فيما بعد، وهو أسلوب معروف في التداول القانوني في البلاد الغربية، ولا يتنافى مع الضوابط الفقهية طالما أن شخص المشتري ليس مؤثراً في سلامة الرضا من جانب البائع.

فإذا اشترى البنك الإسلامي الأردني - مثلاً - سيارة نقل بناء على طلب من عميله فإن دائرة السير تسمح بنقل السيارة من اسم البائع في سجلات الدائرة على أن يبقى اسم المشتري معلقاً على التسمية من جانب البنك، ولا بأس من جعل المدة قصيرة جداً مثل خمسة أيام أو سبعة أيام على الأكثر حيث يسمي البنك اسم المشتري الذي يتحمل دفع الرسوم مرة واحدة في هذه الحالة بدل الدفع مرتين بلا سبب موجب لذلك.

وبذلك يستطيع هذا التعامل أن يسهم في تحريك دورة المال في المجتمع، ليحقق الغاية التي يحققها الماء الجاري في الحديقة الغناء، إذ أنه سيبقى فيها آسناً إذا أبقيناه حبيس الحوض والبناء.

■ * ■

فهل هناك من آفاق يمكن أن ينتقل إليها هذا التعامل إلى مدى هو أبعد من حدود هذا التوسط البسيط؟.

هذا ما سوف نبيّنه في الفصل الرابع والأخير من هذا البحث بإذن الله.

الفصل الرابع :

تطوير المرابحة كأساس لسوق رأس المال الإسلامي مع التعرض لتجربة بنك البركة في البحرين :

(١) الانتقال من التمويل إلى التداول :

يلاحظ المتتبع لنمو البنوك الإسلامية أن هذه البنوك قد نجحت على مستوى القاعدة حيث تدفقت الودائع واتسعت آفاق التمويل والطلب عليه، إلا أن هذه البنوك ما تزال تبحث عن الغطاء في قمة العمل المصرفي،وهو الغطاء الذي يتمثل في وجود سوق رأس المال الإسلامي. وأنه من المعروف لدى المصرفيين أن البنوك والمؤسسات المالية تمثل قاعدة السوق الأولية للمال، وأن التكامل يتطلب وجود السوق الثانوية لكي تستطيع هذه البنوك أن تكون لها رئةً ماليةً تتنفس فيها شهيقاً وزفيراً حيث تعطي الفائض من سيولتها وتمتص ما تحتاجه عند الحاجة إلى هذه السيولة.

وفي ظل عدم وجود السوق الثانوية ذات الاطار الإسلامي وجدت البنوك الإسلامية نفسها أسيرة النظام المالي المتحكم في تدوير أموال الشعوب فكان أن ساهمت هذه البنوك إلى حد كبير ـ عن غير قصد غالباً ـ في نقل الأموال الإسلامية إلى الأسواق العالمية تحت ظلال المرابحة في السلع الدولية.

وليس هناك من سبيل إلى اعادة توطين هذه الأموال المهاجرة من الديار الإسلامية إلى خارج البلاد إلا عن طريق المحاولة لايجاد سوق لرأس المال الإسلامي يكون مرفوداً بعمليات تجارية وتعاون اقتصادي بين دول العالم الإسلامي لخدمة أهداف التنمية ووقاية هذا العالم من الوقوع في شرور التناقض الاجتماعي الذي يسببه اختلال الموازين الاقتصادية وانتشار الفقر والحقد الدفين.

ومن هنـا بدأ التطلع والعمـل للانتقـال إلى مرحلة جديـدة من مراحـل تطـور العمـل المصـرفي الإسـلامي من أجـل دخـول سوق رأس المال بأدواته المتلائمة مع طبيعة العمل الملتزم بأحكام الشرع الحنيف.

ففي مقـابـل سنـد القـرض بالفـائدة لا بد أن توجد الأداة الاستثمارية الإسلامية التي تتمتـع بمـا يتمتـع به سنـد الفـائـدة من سيولة وربحية وضمان في اطار ما هو ممكن، وبما لا يتعارض مع قواعد الفقه الإسلامي العظيم.

وقـد كانت بيـوع المـرابحـة هي أسـاس هذا التفكير الذي يكاد يعلم فيه رأس المال والربح فور ابرام عقد البيع اللاحق،حيث تباع السلعة التي ثمنها ألف دينار بمبلغ ألف ومائة دينار مثلاً بعد عام.

ومن المعلوم أن ثمن المبيع يكون ديناً في ذمة المشتري، وأن الديون لا تباع إلا بمثل القيمـة دون اعتبـار للأجـل، فكيف يمكن التصرف في مثل هذا الموقف الذي تبقى فيه يد الدائن مقيدة إلى أن يحل أجل السداد؟.

كان هذا هو الحـل الـذي جاءت به نعمـة الـرضى من الله سبحـانه وتعالى على ندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي على نحو ما سنبينه فيما يلي:

(٢) إدخال مفهوم أدوات سوق رأس المال الإسلامي في الاقتصاد الإسلامي:

طرح الباحث في ندوة البركة الثانية للاقتصاد الإسلامي التي تم عقدها في تونس بين ٤-٧ نوفمبـر (تشـرين الثـاني) ١٩٨٤م موضـوع الـوسـائـل الشـرعيـة لتـداول الحصص الاستثمارية في حالات السلم والايجار والمرابحة.

وقد كان بيع المرابحة من أبرز الأمثلة المختارة لبيع الحصص الاستثمارية باعتبار أن بيـع المـرابحـة بعـد أن يتم يمكن فيـه تماماً معرفة الربح وموعد تحققه ونسبة ما يستحق من الزمن وما يتبقى لما هو باق من الأيام.

وإذا كانت الديون بحد ذاتها لا تباع إلا مِثْلاً بمثل، فإن هذه الديون إذا كانت جزءاً من موجـودات مختلطـة مع النقـود والأعيان فإنها تصبح قابلة للبيع. ولذا جاز في المخارجة

وهي بيع الوارث نصيبه في التركة مع أن فيها ديوناً ونقوداً ومنافع لأنها مختلطة مع بعضها بعضاً. وكذلك جاز لمالك السهم أن يبيع سهمه في الشركة مع أن هذا السهم يمثل حصة في موجودات الشركة كلها بما يدخل فيها من نقود وديون وأعيان.

ومن هنا كان مبنى الفكرة المعروضة على لجنة العلماء المشاركين في ندوة البركة الثانية[1] وهي الفكرة المتمثلة في انشاء شركة تابعة لبنك البركة الإسلامي في البحرين، تكون متخصصة في تمويل المرابحة، وتكون أسهمها قابلة للبيع والشراء وفق أسعار معلنة مقدماً على أساس محسوب تبعاً للعمليات المنفذة والأرباح المستحقة في بيوع المرابحة القائمة، وذلك باعتبار أن السهم في الشركة التابعة يمثل جزءاً شائعاً في موجودات الشركة بكاملها[2].

وعندما طرحت فكرة الشركة التابعة على السلطات المختصة في البحرين وتم ايضاح الأهداف المتوخاة من أجل المساهمة في انشاء سوق رأس المال الإسلامي عن طريق تهيئة الأدوات الملائمة لوجود هذا السوق، لم تتردد هذه السلطات في التجاوب الحميد، حيث أصدر سعادة وزير التجارة والزراعة في البحرين الأستاذ حبيب أحمد قاسم القرار رقم ١٧ لسنة ١٩٨٦م لتسجل دولة البحرين بذلك سبقاً كبيراً في مجال التنافس المحمود لوضع

---

(١) ضمت ندوة البركة الثانية مجموعة من العلماء من مختلف المذاهب وهم أصحاب الفضيلة:

١ - الشيخ عبدالحميد السائح رئيساً
٢ - الشيخ زكريا البري عضواً
٣ - الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير عضواً
٤ - الشيخ محمد الحبيب بلخوجة عضواً
٥ - الدكتور حسين حامد حسان عضواً
٦ - الشيخ محمد السعدي فرهود عضواً
٧ - الدكتور عبدالستار أبو غدة عضواً
٨ - الدكتور حسن عبدالله الأمين عضواً
٩ - الدكتور عبدالوهاب أبو سليمان عضواً
١٠- الدكتور محمد إبراهيم عضواً
١١- الدكتور محمد الطيب النجار عضواً
١٢- الدكتور عبداللطيف آل محمود عضواً
١٣- الدكتور بابكر عبدالله إبراهيم عضواً
١٤- الشيخ أبو تراب الظاهري عضواً
١٥- الشيخ المختار السلامي عضواً
١٦- الحاج أحمد البزيع الياسين عضواً مراقباً
١٧- الدكتور سامي حسن حمود (مقرر اللجنة)

(٢) طرح موضوع تداول مثل هذه السندات بيعاً وشراءً بثمن يختلف عن قيمتها الاسمية على مجمع الفقه الإسلامي التابع لمنظمة المؤتمر الإسلامي في اجتماعه السنوي الرابع المنعقد في جدة عام ١٤٠٨هـ/ ١٩٨٧م، وكان رأي أكثرية العلماء الحاضرين عدم جواز إمكان مثل هذا التداول إلا إذا كانت هناك غلبة كبيرة للعروض من غير النقود والديون فيما يمثله السند، أما إذا غلبت النقود والديون أو كانت هناك غلبة ضئيلة لغيرها، فلا يصح التداول بغير القيمة الاسمية للسند. (المحرر).

قواعد الأساس لنوع جديد من الشركات المساهمة الإسلامية التي تتمتع بخاصيتين هامتين:

أولاهما: وجود نوعين من الأسهم هما أسهم الادارة وأسهم المشاركة، والفرق بين النوعين أن أسهم الادارة تمثل ملكية الشركة وادارتها، أما أسهم المشاركة فليس للمساهم حق التصويت أو التدخل في الادارة وإنما هو يشارك في الربح المتحقق فقط.

ومع ما هو معروف عن هذه الأسهم المسماة بالاصطلاح الأجنبي Non-voting Shares من أنها ترجع إلى الأصول الانجليزية في التشريع، إلا أن الواقع يدل على أن حقيقة التصور في المسألة تتمثل في الأساس الإسلامي الذي تفترق فيه الملكية عن التصرف والادارة. ولعل المثل الواضح في ذلك هو علاقة رب المال بالعامل في مال المضاربة، حيث إن رب المال - وهو المالك - لا يستطيع أن يتدخل في ادارة مال المضاربة مع أن المال ماله، حيث إن التدخل يفسد العقد من أساسه.

وقد كان حرياً بأصحاب الفكر الإسلامي أن يقدموا للعالم صورة الشركة المساهمة الإسلامية التي تستطيع أن تصدر أسهم المضاربة لتمويل عملياتها دون أن يحدث هناك خلل في ملكية الشركة وادارتها وخاصة في بلد مثل بلدنا الأردن الذي يبحث عن الوسائل المناسبة لتشجيع المستثمرين على القدوم إلى البلاد، مع الرغبة في المحافظة على الملكية الوطنية للشركات المساهمة التي تمثل دعامة البناء الاقتصادي الوطني.

ففي ظل نور الفقه الإسلامي يأتي الحل الموفق بين هذا وذاك.

أما الخاصية الثانية، فإنها تتمثل في قبول فكرة رأس المال القابل للتغيير، وهو أمر معروف في بعض القوانين التجارية، حيث يتصاعد رأس المال أو يقل بمقدار الاصدارات المطروحة من أسهم المشاركة أو المباعة أو المطفأة.

وقد أحسن القرار الوزاري البحريني صنعاً حين ألزم في مادته الأولى مثل هذه الشركات المعفاة بأن تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

واستناداً إلى صدور القرار الوزاري المشار إليه أعلاه قام بنك البركة الإسلامي في البحرين بتأسيس شركة مساهمة بحرينية معفاة ذات رأس مال متغير لممارسة أعمال

الاصـدارات المختلفـة في صناديق المرابحة والايجار والسلم والمشروعات، ومن المقرر أن يكـون الاصـدار الأول لصنـدوق المـرابحـة من أجل لفت الأنظار إلى امكان وجود الأدوات المـاليـة الإسـلاميـة، والتي تتمتع بالسيولة والربحية والقابلية للتسويق المنظم على أساس السعر المعلن والمكشوف.

(٣) ميكانيكية العمل في صندوق المرابحة وإصداراته المختلفة:

تقوم فكرة الاصدارات المختلفة لأسهم المشاركة في صندوق المرابحة على أساس أن الصنـدوق يمثـل جزءاً من موجـودات الشركة بميزانية فرعية تختلط فيها النقود مع الديون والأعيان، وأن المساهم يملك حصة مشاعة في مجموع هذه الموجودات.

وبما أن عمليات المرابحة يمكن فيها حساب الربح المتحقق شهراً فشهراً، فإن قيمة السهم يمكن أن تزيد بما يعادل نسبة الربح المتحقق بالفعل، ويستطيع بنك البركة - بصفته مالكـاً للشـركـة - أن يعلن استعـداده لشـراء الأسهـم المعـروضة وفق سعر محسوب فيه ثمن الأسـاس زائـداً الـربـح المتحقق بالنسبـة لمـا فات من شهور. وطالما أن الاستعداد للشراء موجـود فإن القـابليـة للبيـع تزداد، وتستطيع الشركة أن تصدر رأس مالها بمقدار ما تطرحه في السوق من أسهم جديدة للاكتتاب تبعاً للعمليات الجارية بانتظام.

وبذلك يستطيع المستثمر أن يطمئن إلى أن بإمكانه أن يشتري في أي وقت وأن يبيع أسهمه كذلك عند الحاجة بسعر يمثل سعر الأساس زائداً ما يكون قد تحقق له من أرباح.

وهكـذا، يولـد السوق من خلال توفير الاستعداد الدائم المفتوح للبيع والشراء، وبما أن الأدوات المالية المباعة والمشتراة تمثل أسهماً تزيد بالربح وليست سندات تزيد بالفائدة فإن الوصف الإسلامي لهذا السوق لا يجافي الحقيقة والواقع.

وعنـدمـا توجـد مثـل هذه السـوق ويشتد عودها، فإنها تكون الأولى باجتذاب فائض السيـولـة لدى البنوك الإسلامية حيث تستطيع الشراء عندما تفيض لديها الموارد وتبيع عندما تشعر بالحاجة إلى السيولة.

الخلاصة والتوصيات :

نستخلص مما سبق بيانه ما يلي :

١ - أن بيع المرابحة للآمر بالشراء في بنائه الفقهي يستند إلى أساس سليم، وأن الصورة التطبيقية التي أقرتها لجنة الفتوى في الأردن من ناحية القول بلزوم الوعد في بيع المرابحة هي الصورة الأقرب لتحقيق الاستقرار في التعامل وأعمال الشروط الجائزة بين المسلمين.

٢ - أن بيع المرابحة للآمر بالشراء ليس مجرد وسيلة للتمويل أو الاستثمار المحدود، ولكنه يمكن أن يتطور إلى ادارة لرأس المال القابلة للتداول والتدوير.

٣ - أن الجهات التشريعية في البلاد الإسلامية مطالبة بأخذ التطورات الحديثة التي استدعتها العمليات الجديدة للبنوك الإسلامية على محمل التيسير بهدف تسهيل انتشار التعامل الإسلامي الذي يحقق العدل والاحسان فيما بين الناس.

٤ - أن العمل الجاد لايجاد أدوات سوق رأس المال الإسلامي يكاد يكون ضرورة لازمة في سبيل تسهيل اعادة توطين الأموال المتدفقة من بلاد العالم الإسلامي إلى خارج ديار الإسلام، وأن البنوك الإسلامية سوف تكون مضطرة - أمام فقدان هذه السوق المالية بأدواتها المتلائمة مع المبادىء الإسلامية - إلى الهجرة مع فائض ما لديها من أموال إلى حيث توجد السعة والفرص المتاحة لاستيعاب هذه الأموال.

٥ - أن شركات المرابحة المساهمة المعفاة[1] يمكن أن تكون نواة ناجحة لايجاد الأداة المناسبة للتداول، التي يمكن أن تشكل مع غيرها من الأدوات اطاراً متكاملاً لسوق رأس المال الإسلامي بكل ما يتمتع به هذا السوق من خصائص الجذب والاجتذاب.

وكما يبنى البيت الكبير من تجميع الحجر فوق الحجر، في نظام هندسي بديع،

---

(١) الشركات المعفاة بالمفهوم القانوني في دولة البحرين يعني الشركات المعفاة من بعض أحكام قانون الشركات وذلك من ناحية تملك المواطنين مثلاً لما لا يقل عن ٥١٪ من رأس المال وغير ذلك من الاشتراطات وقد نجحت دولة البحرين في اجتذاب العديد من الشركات المسجلة في الدولة للعمل في خارج البلاد على طريقة الافشور أي طريقة التعامل الخارجي لمنع المنافسة مع الشركات الوطنية.

كذلك يبنى النظام المالي المتكامل من تجميع الأداة إلى جانب الأداة في نظام هرمي راسخ في الأرض ومرتفع إلى عنان السماء.

وإن هذا البلد الأردني المعطاء لجدير بأن يكون مع غيره من الأشقاء في سلم القيادة والريادة على طريق الحق والخير بإذن الله.

ثبت المصادر والمراجع

١ - ابن حزم،

المحلى (بيروت: دار الآفاق الجديدة، دون تاريخ).

٢ - الزيلعي،

تبيين الحقائق شرح كنز الدقائق (بيروت - دار المعرفة، دون تاريخ).

٣ - سامي حمود،

- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية (عمّان - دار الفكر - ١٩٨١م)، الطبعة الثانية.

- الأعمال التحضيرية لانشاء البنك الإسلامي محفوظات خاصة مطبوعة بالآلة الكاتبة.

٤ - الشافعي،

كتاب الأم (القاهرة - مطبعة الكليات الأزهرية، ١٩٦١م، الطبعة الأولى).

٥ - ابن قدامة،

المغني (القاهرة - مكتبة القاهرة، دون تاريخ).

٦ - مصطفى الزرقا،

الفقه الإسلامي، في ثوبه الجديد (المدخل الفقهي العام)، (دمشق - مطبعة جامعة دمشق، ١٩٥٩م، الطبعة السادسة).

٧ - يوسف القرضاوي،

بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية (الكويت - دار القلم، ١٩٨٤م، الطبعة الأولى).

المناقشات

١ - الدكتور منذر قحف:

يبدو أنه لا علاقة لما ذكره الباحث بين رأس المال المتغير في الشركة التي أشار إليها في البحرين، أو الأسهم التي ليس لها حق التسويق لأسهم المضاربة، وبين عملية المرابحة، وبالتالي ما علاقتها بجانب الموجودات؟ ولماذا لم تستطع البنوك الإسلامية أن تصدر مثل هذه الأسهم حتى الآن؟.

٢ - الدكتور زكريا القضاة:

الأبحاث كلها مبنية على أساس الشائع من عقد المضاربة، وهو أنه عقد لرأس مال من طريق واحد، وعمل من طرف آخر، والمذهب الحنبلي يجيز أن يكون رأس المال من طرفين، والعمل أيضاً من طرف واحد، وهما يشتركان في الادارة، وهناك طبعاً شروط تفصيلية لذلك. فهل نستطيع الاستفادة من الفقه الحنبلي في مجالات التطبيق في البنوك الإسلامية، لأنها قد تفتح أبواباً جديدة في التطبيق؟.

٣ - الأستاذ محمد أبو حسان:

أولاً: إن البنوك الإسلامية لها دور اجتماعي، وهو الغالب، ودور اقتصادي، ودور في التنمية، وفي اعادة توازن المجتمع الإسلامي، لذلك أقترح ايجاد هيئة عليا تضع سلم أولويات تحكمها المبادىء الإسلامية، على أن تخصص جزءاً من أرباح هذه البنوك لايجاد الأكاديميات العلمية وتمويل الأبحاث وإيفاد الطلاب.

ثانياً: أقترح ايجاد معهد للدراسات المصرفية الإسلامية ليخرج الكوادر على مستوى البنوك الإسلامية، بالاضافة إلى وجود بنك مركزي إسلامي.

ثالثاً: كيف يمكن لحاملي الأسهم الذين ليس لهم حق التصويت مراقبة الأموال التي وضعوها في هذه الشركة؟.

٤ - الدكتور محمد هيثم الخياط:

لقد استطاعت العقول الفقهية العظيمة في الماضي أن تضع أساليب المرابحة والمضاربة، فهل كتب علينا أن ندور فقط في فلك هذه الصيغ وحدها، أو أن فقهاءنا المعاصرين سيقترحون صيغاً جديدة في ظلال أصول الإسلام العظيم؟.

٥ - الدكتور سامي حمود:

أولاً: بالنسبة لسؤال الدكتور منذر، الواقع أن عملية بيع المرابحة هي صورة من الصور التي يمكن أن تنقلب فيها موجودات الديون، إذا كانت مختلطة في شركة متخصصة مع النقود والأعيان كمجمل موجودات، كما تختلط الموجودات في أية ميزانية شركة مساهمة، بحيث يمثل السهم جزءاً من هذه الموجودات. وطالما كان العنصر المنتج للربح هو عبارة عن عمليات مرابحة شراء ابتداءً، وديون انتهاءً، فيصبح من الممكن تحديد قيمة السهم من ناحية حسابية وليس من ناحية تقديرية افتراضية. ومن هنا، إذا وجد السهم الذي تتزايد قيمته، فهو غير السند الربوي الذي تشتري به البنوك في المراكز المالية الغربية وتستعمله كاستثمار لفائض السيولة.

ثانياً: بالنسبة لسؤال الأخ أبو حسان، فإن المحاسبة والسيطرة هنا تأتي من خلال التزام الشركة قانونياً باعلان ميزانيتها، وإذا لم يعجبه الحال، فإنه يستطيع أن يبيع أسهمه ويخرج من الشركة.

ثالثاً: بالنسبة لسؤال الدكتور زكريا، فهذا جمع بين شركة ومضاربة، وقد أخذ به قانون البنك الإسلامي الأردني، والفقه المالكي يتهم ظاهراً بأنه فقه متشدد، ولكنه في باب المعاملات من أوسع وأرحب المذاهب الفقهية.

الدراسة الرابعة :

تجربة البنك الإسلامي الأردني

السيد موسى عبدالعزيز شحادة

تجربة البنك الإسلامي الأردني

السيد موسى عبدالعزيز شحادة*

المقـدمـة :

تهـدف هذه الـورقـة إلى تقـديم تجـربـة البنـك الإسـلامي الأردني في تطبيق عقـد المرابحة من الناحية العملية، والصعوبات التي تعترض هذا التطبيق، مع الاشارة إلى خطة الاستثمار في البنك.

ولعـل من المنـاسب، قبل شرح هذه التجربة وتفصيلها ونطاق تطبيقها، الاشارة إلى بعض المعلومـات والبيـانـات عن البنـك، وأهـدافـه، وخطـط الاستثمـار فيه، وذلك تلبية لمتطلبات الورقة التي حددت إطار هذا البحث.

تأسيس البنك :

تأسس البنك بموجب قانون خاص مؤقت صدر في عام ١٩٧٨م، وتفضلت حكومة المملكة الأردنية الهاشمية بإصداره قانوناً دائماً عام ١٩٨٥م. ومن الجدير بالذكر أن قانون البنـك ونظـامـه الأسـاسي كانا قد درسا من قبل لجنة من العلماء، وذلك قبل إقرارهما. وقد سُجّل البنك باعتباره شركة مساهمة برأسمال مقداره أربعة ملايين دينار أردني، وتم في عام ١٩٨٦م رفع رأسماله إلى (٦) ملايين دينار.

أهداف البنك :

حدد القـانـون وجوب التزام البنك باجتناب الربا ـ في الأخذ والاعطاء ـ وأكد أن هذا الالتزام مطلق في الأحوال والأعمال جميعاً، وأن أنظمة البنك ولوائحه وتعليماته الصادرة فيه

* المدير العام للبنك الإسلامي الأردني، عمّان ـ الأردن.

ـ خلافاً لموجبات هذا الالتزام ـ تعتبر غير نافذة في حق البنك له أو عليه.

كما حددت مواد قانونه على أساس أن البنك يهدف إلى تغطية الاحتياجات الاقتصادية والاجتماعية في ميدان الخدمات المصرفية، وأعمال التمويل والاستثمار المنظمة على غير أساس الربا، مع الاشارة بوجه خاص إلى الغايات التالية:

أ ـ توسيع نطاق التعامل مع القطاع المصرفي، عن طريق تقديم الخدمات المصرفية غير الربوية، مع الاهتمام بادخال الخدمات الهادفة إلى إحياء صور التكافل الاجتماعي المنظم على أساس المنفعة المشتركة.

ب ـ تطوير وسائل اجتذاب الأموال والمدخرات، وتوجيهها نحو المشاركة في الاستثمار بالأسلوب المصرفي غير الربوي.

جـ ـ توفير التمويل اللازم لسد احتياجات القطاعات المختلفة، ولا سيما تلك القطاعات البعيدة عن امكان الافادة من التسهيلات المصرفية المرتبطة بالفائدة.

اختصاصات البنك:

ولتحقيق الأهداف المذكورة، سمح للبنك بممارسة العمل في المجالات التالية:

١ ـ الأعمال المصرفية غير الربوية:

يمارس البنك، سواء لحسابه أو لحساب غيره، في داخل المملكة وخارجها، أوجه النشاط المصرفي المعروفة أو المستحدثة جميعها، بحيث تشمل ما يمكن أن يقوم به البنك في نطاق التزامه المقرر، ويدخل في نطاق هذا النشاط ما يلي:

أ ـ قبول الودائع، وفتح الحسابات الجارية، وحسابات الايداع المختلفة، وتأدية الشيكات وتقاصها، وتحصيل الأوراق التجارية، وتحويل الأموال، وفتح الاعتمادات المستندية، واصدار الكفالات وخطابات الضمان، وبطاقات الائتمان، وغير ذلك من الخدمات المصرفية.

ب ـ التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً، على أساس السعر الحاضر.

جـ ـ ادارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للادارة، على أساس الوكالة بالأجر.

د ـ القيام بدور الوصي المختار لادارة التركات، وتنفيذ الوصايا.

هـ ـ القيام بالدراسات الخاصة لحساب عملائه، وتقديم المعلومات والاستشارات المختلفة.

٢ ـ الخدمات الاجتماعية:

القيام بدور الوكيل الأمين في مجال تنظيم الخدمات الاجتماعية الهادفة إلى توثيق أواصر الترابط بين مختلف الجماعات والأفراد، لتقديم القروض الحسنة للغايات الانتاجية والاجتماعية، وانشاء الصناديق المخصصة لهذه الغايات وإدارتها، وكل ما يلزم من أعمال، من أجل هذه الغايات المستهدفة.

٣ ـ أعمال التمويل والاستثمار:

يقوم البنك بأعمال التمويل والاستثمار كلّها شريطة أن تكون على غير أساس الربا، وذلك من خلال الوسائل التي تمكنه من تحقيق أهدافه ومنها:

أ ـ تقديم التمويل اللازم ـ كلياً أو جزئياً ـ في مختلف الأحوال والعمليات، ويشمل أشكال التمويل بالمضاربة والمشاركة، وبيع المرابحة، وغير ذلك من صور مماثلة.

ب ـ توظيف الأموال التي يرغب أصحابها في استثمارها المشترك، مع سائر الموارد المتاحة لدى البنك، وفق نظام المضاربة المشتركة، وكذلك القيام بتوظيف الأموال حسب الاتفاق الخاص بذلك.

جـ ـ استثمار الأموال في مختلف المشاريع.

د ـ تأسيس الشركات في مختلف المجالات، وتملك الأموال المنقولة وغير المنقولة، واستثمارها، واستئجارها، وتطويرها في مجالات مختلفة: زراعية، وصناعية، وإسكان، وغيرها.

مباشرة البنك للعمل:

باشـر الفـرع الأول للبنـك أعمـالـه في شهـر أيلول (سبتمبر) عام ١٩٧٩م في مدينة عمـان. وتم وضـع خطـة للتفـرع بهـدف ايصـال الخـدمات إلى المواطنين كافة في أنحاء المملكـة. وأصبح للبنـك الآن اثنـا عشـر فرعـاً، تنتشـر في منـاطق الأردن الأكثـر ازدحاماً بالسكان، والأكثر نشاطاً من الناحية الاقتصادية. وقد استطاع البنك، من خلال فروعه، أن يستقطب خلال سبع سنوات من عمله ودائع بلغت حتى نهاية عام ١٩٨٦م حوالي (١٢٨) مليـون دينـار أردني، منهـا ١٠٠ مليـون دينـار في حسابات الاستثمار المشترك، كما بلغت استثمـاراتـه في مجـالات الاستثمـار المختلفـة حتى نهـاية المدّة المذكورة، حوالي (٩٥) مليون دينار أردني. وبلغ عدد عملائه حوالي (٨٠) ألف عميل.

البيئة التي يعمل فيها البنك:

يعمـل في الأردن الآن (١٦) مصـرفـاً، ومثلهـا كشركات مالية وعقارية تقبل الودائع. ومـع أنـه كان آخر مصـرف باشـر عمله في المملكـة، إلا أنـه أصبـح يحتل، مع نهاية عام ١٩٨٦م، المـرتبـة الـرابعـة بين البنـوك الأردنيـة من حيث مجمـوع كل من المـوجـودات، والـودائـع، والاستثمـارات، وذلـك رغم قصر المدة التي أُنشئ فيها. ويبلغ رأسمال البنك واحتيـاطيـاتـه ومخصصـاتـه في الوقت الحاضر حوالي ٩,٨ مليون دينار، يضاف إلى ذلك ٢,٧ مليون دينار مخصصة لمخاطر الاستثمار.

العلاقات مع البنوك المحلية والأجنبية:

استطـاع البنـك خلال المـدة المـاضيـة وضع أُسس التعامل مع البنوك المحلية وفق قانونه وتطبيقاته الخالية من الربا. كما تم اقامة علاقات مع المصارف الخارجية وفق الأسس ذاتها. ومن الجدير بالذكر أن البنك يتبع سياسة اقامة شبكة المراسلين في الخارج مع البنوك الإسـلاميـة أولاً، وإذا تعـذّر وجـودها في بلد ما، فإنه يتجه إلى البنوك الأخرى التي تفهمت تطبيقات البنك وأُسس تعامله، وقبلت التعامل معه وفق هذه الأسس.

العلاقات مع البنك المركزي الأردني :

يمارس البنك الأعمال المصرفية المختلفة حسب الأعراف والقواعد المتبعة لدى البنوك المرخصة في المملكة، وذلك باستثناء ما يتعارض منها مع التزام البنك المقرر بالسير في تعامله على غير أساس الربا.

كما يتقيد البنك ـ في مجال ممارسته لنشاطه المصرفي ـ بكل ما تتقيد به البنوك المرخصة من ضوابط، بما في ذلك الاحتفاظ بالاحتياطي النقدي المقرر، والمحافظة على نسب السيولة اللازمة لحفظ سلامة مركز البنك، وحقوق المودعين والمستثمرين والمساهمين، كما يتقيد البنك بالتعليمات الصادرة للبنوك فيما يتعلق بتنظيم الائتمان ونوعيته وتوجيهه في الاطار المطلوب للتنمية الوطنية.

ومن الجدير بالذكر أن البنك الإسلامي، وحسب تطبيقات البنك المركزي الأردني، لا يستطيع حتى الآن الاستفادة ـ كما تستفيد المصارف الأخرى ـ من التسهيلات التي يقدمها البنك المركزي كملجأ أخير لتلك البنوك عند الحاجة إلى السيولة السريعة، كما أنه لا يستفيد من تعليمات اعادة الخصم أو تشجيع التصدير وغيرها، بسبب عدم وجود المنافذ في تلك التعليمات خارج اطار الفائدة. ويأمل البنك الإسلامي أن تتاح له فرصة المساواة مع البنوك الأخرى، ليتمكن من زيادة توجيه استثماراته نحو متطلبات التنمية، ولمدد أطول مما هو مطبق حالياً لدى البنك الإسلامي، وتجنباً لاستمرار تعطيل نسبة عالية من سيولته بسبب ذلك.

القوانين والأنظمة التي تحكم علاقاته بالآخرين :

باستثناء ما ورد في قانون البنك الإسلامي الخاص، فإن العديد من القوانين ما زالت تعيق حرية تطبيقات البنك، وقد أشرت سابقاً إلى الامتياز الذي تمتاز به البنوك الأخرى في مجال استفادتها من تسهيلات البنك المركزي. كما أن بعض القوانين الأخرى تعيق تطبيقات البنك، وتجعل تكلفة تعامل الناس معه مرتفعة كقانون رسوم تسجيل الأراضي وغيره من قوانين الرسوم. وسنتعرض إلى ايضاح هذه الناحية في تطبيقات عقود المرابحة، وبيان أثرها على تعامل العملاء مع البنك الإسلامي.

مصادر الأموال:

تتكون موارد البنك من مصادر ذاتية، وتتمثل في رأسمال البنك واحتياطياته، وتشكل هذه النسبة حالياً ١٠٪ من مصادر الأموال. وأما الجزء الأكبر فيتمثل في الموارد من الودائع الائتمانية، وحسابات الاستثمار، وتشكل هذه الموارد حالياً ٩٠٪.

والحسابات في البنك الإسلامي الأردني ثلاثة أنواع رئيسية، هي:

أ ـ حسابات الائتمان: وهي عبارة عن الودائع (الجارية وتحت الطلب) التي يتسلمها البنك على أساس أن يفوّض إليه استعمالها، وله غنمها وعليه غرمها، ولا تكون مقيدة بأي شرط عند السحب أو الايداع.

ب ـ حسابات الاستثمار المشترك: وهي الحسابات التي يتسلمها البنك من الراغبين في مشاركته فيما يقوم به من تمويل واستثمار، على أساس المضاربة المشتركة مقابل حصول هذه الحسابات على نسبة من الربح المتحقق خلال السنة المالية ذات العلاقة، وهذه الحسابات هي حسابات التوفير والاشعار والأجل.

جـ ـ حسابات الاستثمار المخصص: وهي الودائع التي يتسلمها البنك من الراغبين في استثمارها في مشروع معين أو غرض محدد، على أساس حصول البنك على حصة من الربح، ودون أن يتحمل الخسارة الناشئة من غير تعد أو تفريط.

ويبين الجدول رقم (١) فيما يلي تطور موارد الودائع خلال الأعوام ١٩٨٠-١٩٨٦م، كما يبين الجدول رقم (٢) فيما يلي تصنيف ودائع لأجل وتحت اشعار في البنك، حسب استحقاقها وتدفقها.

جدول رقم (١)

تصنيف الودائع والحسابات (لأقرب ألف دينار)

السنة	جارية تحت الطلب	توفير	اشعار	لأجل	المجموع
١٩٨٠	٤٨٤٨	١٠٩٧	٤٠٩٩	١٥٩٨	١١٦٤٢
١٩٨١	١٢٢١٣	١٨٦٤	٨٠٢٤	٣٢٣٣	٢٥٣٣٤
١٩٨٢	١٦٣٨٢	٣٢٦٨	١١٥٣٠	٤٦٥٤	٣٥٨٣٤
١٩٨٣	٢٠٧٢٨	٤٩٠٢	١٣٤٨٥	١٩٤٥١	٥٨٥٦٦
١٩٨٤	٢٢٢٩٨	٦٨٢٦	١٥٠٣٣	٣٨٧١٢	٨٢٨٦٩
١٩٨٥	٢٣٧٤٦	٨٠٦٠	١٥٨٧٥	٥٥١٨٣	١٠٢٨٦٤
١٩٨٦	٢٦٦٤١	١٠٢٨٧	١٦٣٣٤	٧٤٣٥٢	١٢٧٦١٤

جدول رقم (٢)

تصنيف الحسابات الاستثمارية تحت اشعار ولأجل، حسب استحقاقها في نهاية الأعوام التالية :

السنة	حسابات تستحق خلال ٣ أشهر	بعد ثلاثة أشهر ولغاية ستة أشهر	بعد ستة أشهر ولغاية تسعة أشهر	أكثر من تسعة أشهر
١٩٨٠	٤٠٩٩			١٥٩٨
١٩٨١	٨٠٢٤			٣٢٣٣
١٩٨٢	١١٥٣٠			٤٦٥٤
١٩٨٣	١٣٤٨٥			١٩٤٥٢
١٩٨٤	٣٨٢٩٩	٤٧٦١	٣٦٩٨	٦٩٨٧
١٩٨٥	٣٢٥٢٦	٨٧٤٦	١٠٨٨٧	١٨٨٩٩
١٩٨٦	٣٤٢٩٧	١٤٨١٠	١٦٨٠١	٢٤٧٧٧

وحيث أن الودائع تستحق لأعداد كبيرة من العملاء تختلف ميولهم اختلافاً كبيراً، فإنه يتوجب على الادارة الحكيمة تعرّف العوامل التي تحكم تصرفات هؤلاء العملاء، وتوزيع ودائعهم واستحقاقاتها، والوقوف على توقعات السحب والايداع، والأهمية النسبية لكل نوع من أنواع الودائع، وتجميع هذه الودائع في احصائيات لتحديد استراتيجية الاستثمار والاستخدام للموارد، ولتحديد آجال هذه الاستخدامات لتتطابق مع استحقاق الودائع، للوصول إلى الحد الأمثل من السيولة والربحية، حتى لا تتم التضحية بأي من العنصرين المذكورين على حساب الآخر.

ويلاحظ القارىء من الجدولين السابقين أن الودائع ـ كما ظهرت في الجدول رقم ١ ـ قد ازدادت في حسابات الأجل عبر السنوات، ولا سيما منذ بداية عام ١٩٨٣م (حيث كانت قبله غير منتظمة الاستحقاق) وأصبحت هذه الودائع تشكل في نهاية عام ١٩٨٦ (٥٨,٢٪). وتبلغ نسبة حسابات الأجل وتحت الاشعار معاً ٧١,١٪ من إجمالي الودائع في نهاية العام المذكور. ويعود السبب في زيادة ودائع الأجل إلى أن إدارة البنك قد توصلت إلى تغيير الأسلوب الذي اتُبع في قبول ودائع العملاء عند تأسيس البنك، وتم اتخاذ قرار أثر بشكل جوهري على أوعية الادخار، إذ أصبح قبول ودائع الأجل منذ بداية عام ١٩٨٣م على مدار العام خلافاً لما بدىء العمل به في عام ١٩٧٩م، حيث كان قبول ودائع لأجل مقصوراً على نهاية العام فقط. يضاف إلى ذلك مباشرة البنك بقبول ودائع استثمارية بالعملات الأجنبية منذ ذلك التاريخ.

أما الجدول رقم (٢) فيوضح أن هيكل استحقاق الودائع قد تغير أيضاً، إذ أصبحت الودائع التي تستحق بعد تسعة أشهر حوالي ١٩,٤٪، بينما كانت هذه الودائع تستحق في زمن قصير نسبياً، مما كان ينجم عنه عائق شديد لاستخدام هذه الأموال في مدد طويلة، وبالتالي يؤثر على خطة الاستثمار في البنك.

— استخدام الأموال وادارة التوظيفات:

يستثمر البنك الإسلامي أمواله وموارده من خلال قنوات استثمارية متعددة، نوجزها فيما يلي:

(أ) المضاربة:

ومن خلال هذه القناة الاستثمارية يدخل البنك طرفاً في عمليات الاستثمار، بأن يقدم النقد اللازم كلياً أو جزئياً لتمويل عملية تجارية محددة، يقوم بالعمل فيها شخص آخر على أساس المشاركة في الربح أو الخسارة، حسب التطبيقات الشرعية المعتمدة.

(ب) المشاركة:

وتشمل مختلف الحالات التي يدخل البنك طرفاً ممولاً فيها في مشروع ذي جدوى اقتصادية. والمشاركة إما مستمرة أو متناقصة تنتهي بتمليك الشريك حصة البنك بعد مدة معينة. وأبرز تطبيقات البنك الإسلامي الأردني في المشاركة المنتهية بالتمليك هي حالات العقارات التي يمولها البنك، وذلك بتقديم التمويل، كلياً أو جزئياً، للشريك على أساس حصول البنك على نسبة من صافي الدخل المتحقق فعلاً، مع حقه بالاحتفاظ بالجزء المتبقي ليكون تسديداً لأصل ما قدمه البنك من تمويل. وبعد استرداد البنك لكامل ما دفعه من تمويل يؤول المشروع مع كامل ايراداته لصاحبه. وقد طبق البنك الإسلامي هذا الأسلوب على العقارات التجارية وبعض العقارات السكنية في مناطق مختلفة من المملكة، وكأمثلة على تطبيقه، مشاركة البنك في مشروع بناء سوق تجاري بالمشاركة مع بلدية إربد، وكلية مجتمع في جرش، ومستشفى في الزرقاء.

(ج) الاستثمار المباشر:

يستثمر البنك موارده في الموجودات والأصول المنقولة وغير المنقولة، والمساهمات التي تدر عليه دخلاً يستطيع به أن يغطي بعض مصروفاته، ويعطيه ايرادات لمودعيه.

(د) بيع المرابحة:

أما أهم قنوات الاستثمار في البنك الإسلامي الأردني حالياً فهي بيع المرابحة. وبيع المرابحة - كما هو معروف - هو البيع برأس المال وربح معلوم، مع اشتراط علم البائع والمشتري برأس المال.

أما بيع المرابحة للآمر بالشراء - المطبق في البنك - فهو قيام البنك بتنفيذ طلب

المتعـاقـد معـه (العميـل)، على أسـاس شراء البنـك ما يطلبه الآمر بالشراء بالنقد ـ كلياً أو جزئياً ـ على أساس التزام العميل بشراء ما أمر به بالربح المتفق عليه عند الابتداء. والبنك لا يبيع الراغب في الشراء حتى يملك السلعة، ثم يجري عقد البيع. ومن المهم الاشارة هنا إلى أن البنك يشتري ويصبح مالكاً للسلعة، ويتحمل البنك تبعة هلاكها قبل تسليمها لصاحبها.

ونظرة إلى الجدول رقم (٣) المبين تالياً، تظهر الأهمية النسبية لقنوات الاستثمار في البنك الإسلامي الأردني كما هي في نهاية الأعوام ٨٤، و٨٥، و١٩٨٦م.

ولعـل من المنـاسب الاشـارة هنا إلى أن معظم استثمارات البنك الإسلامي الأردني تمت وانتهت مع عمـلاء في المملكـة. وأن نسبـة هذه الاستثمارات القائمة والتي تمت مع عملاء خارج المملكة وفق الأرصدة المثبتة في نهاية الأعوام الثلاثة المذكورة كانت تتراوح بين ٨,٩٪ و١٠,٣٪.

جدول رقم (٣)

توزيع الاستثمارات في البنك الإسلامي الأردني (لأقرب ألف دينار):

السنـة	المشاركة والمضاربة والاستثمارات الأخرى	المرابحة	المجموع	نسبة المرابحة إلى المجموع
١٩٨٤م	١١٧٦٤	٥١٢٤٩	٦٣٠١٣	٨١,٣٣٪
١٩٨٥م	١٤٨٨٢	٥٦١٣٢	٧١٠١٤	٧٩,٠٤٪
١٩٨٦م	١٩٤٦٤	٧٥٩٩٨	٩٥٤٦٢	٧٩,٦٪

خطة الاستثمار في البنك:

إن مشكلة توازن السيـولـة والـربحيـة في ادارة الموارد أمر أساسي في الأعمال كلها. ومـع أن رسـالـة البنـوك الإسـلاميـة، باعتبارها بنوك استثمار، قد تدفع بعض مسؤ وليها إلى

تغليب النواحي الاستثمارية وعدم تعطيل الأموال. إلا أن مشكلة السيولة بقيت من الأساسيات التي روعيت تماماً في مسيرة البنك الإسلامي الأردني، باعتبارها أساساً لاستمرار المؤسسة في العمل. ولقد أثرت الموارد المتاحة واستحقاقاتها وتدفقاتها بشكل جوهري على طبيعة الاستثمار وقنواته ومدته. كما أثر في ذلك أيضاً ضرورة المحافظة على السيولة الكافية لتغطية احتياجات المودعين، مقروناً بضرورة ايجاد مصادر دخل سنوي للتوزيع عليهم.

وكان أثر عدم الاستفادة من المميزات التي تتمتع بها البنوك التجارية في علاقاتها مع البنك المركزي - كملجأ أخير كما سبق ذكره - في توجهات الاستثمار في البنك وقنواته وخططه، إذ كان هذا العامل مقيداً للاستثمار طويل الأجل وجعله محدوداً نسبياً، ولا سيما في السنوات الأولى لعمل البنك. ولم يتجه البنك إلى الاستثمار الأطول أجلاً إلا بعد أن اطمأن إلى استمرار تدفق الودائع سنوياً، بما يضمن زيادة مدة الاستثمار وتنويع قنواته.

تطبيق عقد المرابحة:

بوشر في تطبيق عقود المرابحة في البنك منذ الأشهر الأولى للعمل، وذلك لاستخدام الموارد المتاحة من رأسمال وودائع. وكان انشاء عقد المرابحة واقراره من قبل ادارة البنك، بعد موافقة المستشار الشرعي عليه، أمراً مهماً في التطبيق لاستغلال هذه الموارد، وبوشر وقتها وضع السياسات للعمل، وآلية التطبيق، والتعليمات اللازمة لذلك.

آلية التطبيق بتمويل المرابحة:

يجري البنك عمليات التمويل بالمرابحة وفق اجراءات وخطوات جرى اقرارها من الناحية الشرعية والادارية، ويمكن توضيح هذه الاجراءات فيما يلي:

١ - بيع المرابحة للأفراد في السلع المميزة والقابلة للرهن (السيارات مثلاً):

تتولى فروع البنك - بموافقة الادارة - اختيار العملاء (البائعين) وفق الخطوات التالية:

أ ـ يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المرابحة لفرع البنك، ويوقع عقد مرابحة للآمر بالشراء.

ب ـ يطلب البنك فاتورة عرض الأسعار من البائع.

جـ ـ يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك.

د ـ يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ويعيدها للبائع.

هـ ـ يشتري البنك البضاعة من الوكيل (أو البائع) بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك.

و ـ يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه، بتوقيعه عقد المرابحة الخاص لدى البنك المتضمن ذلك.

ز ـ يتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع وتنظيم الكمبيالات، وذلك حسب الفاتورة الموضحة في البند (و) أعلاه، وتسجيل السيارة مثلاً باسم البنك.

ح ـ يقدم البائع (الوكيل) المستندات المذكورة للبنك، ويقوم البنك بدفع رصيد فاتورة البيع، واستلام الكمبيالات بعد استكمال الاجراءات اللازمة.

ط ـ يكفل البائع الكمبيالات المقدمة (إذا كان ذلك من الشروط بين البنك والوكيل) وللبنك عند اتمام العقد الحق في الحصول من المشتري على ضمانات أخرى يراها مناسبة لضمان حقوقه.

ي ـ يبيع البنك السيارة للمشتري مرابحة ويسجلها باسم المشتري (في دائرة السير)، وفي الوقت ذاته يرهنها لصالح البنك لدى دائرة السير. (إذا كان الرهن من شروط الضمان).

ك ـ يجري تأمين السيارة شاملاً لصالح البنك (إذا كان ذلك من الشروط المتفق عليها بين البنك والمشتري).

٢ ـ شراء الأراضي والعقارات:

تطبق على شراء الأراضي والعقارات الاجراءات نفسها المتعلقة بالسيارات، من حيث التسجيل لدى دائرة الأراضي عند شراء البنك للعقار، ثم اعادة تسجيله باسم المشتري.

ومن المهم الاشارة هنا إلى أن تسجيل العقار مرتين، الأولى باسم البنك باعتباره مشترياً من البائع، ثم مرة أخرى باسم العميل مشتري الأرض، يوجب دفع رسوم تسجيل العقار مرتين، وهذا ينتج عنه عائق أمام قيام البنك بمثل هذا التمويل بشكل كبير، لارتفاع هذه الرسوم إضافة إلى أنه يعيق قيام البنك بتمويل الأفراد لابتياع الشقق والبيوت.

٣ ـ تمويل شراء السلع المشتراة محلياً:

يمول البنك الأفراد في السلع غير القابلة للرهن، كالتجهيزات المنزلية وغيرها (أثاث، غسالات، أفران غاز، غرف نوم، ... الخ) وفق الخطوات التالية:

أ ـ يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المرابحة لفرع البنك.

ب ـ إذا وافق البنك على التمويل، يوقع البنك والعميل عقد بيع المرابحة للآمر بالشراء.

جـ ـ يطلب البنك فاتورة عرض الأسعار من البائع للبضاعة المطلوبة.

د ـ يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك.

هـ ـ يوافق البنك على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة، ومن ثم يعيدها للبائع، أو يوجه رسالة للبائع بالموافقة على ما ورد في فاتورة العرض.

و ـ يشتري البنك البضاعة من البائع بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك.

ز ـ يقوم البنك بدفع قيمة البضاعة للبائع حسب فاتورة البيع.

ح ـ يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه، وذلك حسب عقد بيع المرابحة الخاص بذلك، والموجود لدى البنك وهو يتضمن ذلك.

ط ـ يتولى البنك تنظيم الكمبيالات على المشتري حسب شروط عقد المرابحة.

ي ـ يتولى أحد موظفي البنك الاشراف على عملية استلام البضاعة من البائع وتسليمها للمشتري.

ويجري تطبيق هذه الاجراءات على المواد كلها التي يجب توافرها للأفراد أو التجار في عمليات المرابحة الداخلية، مثل شراء الحديد والاسمنت والمواد الغذائية والمواد الخام ومستلزمات التجارة الأخرى.

وتجدر الاشارة إلى أن البنك قد درج على دفع أثمان المشتريات من العملاء الذين يبيعونه بضائع، بموجب شيكات مسطرة حتى لا تصرف نقداً.

٤ ـ تمويل المرابحة بواسطة الاعتمادات المستندية والاستيراد:

يجري تمويل البضائع بواسطة الاعتمادات المستندية سواء أكان ذلك لسلع تجارية أم معدات أم مواد خام أم غيرها مما يستورد من بضائع، وتتلخص عمليات التمويل بهذه الطريقة بما يلي:

أ ـ يوقع العميل الآمر بالشراء على عقد الأمر بالشراء، ثم يوجه أمره إلى البنك لشراء سلعة جاهزة محددة الأوصاف، ويأمر البنك بشرائها.

ب ـ يتولى البنك فتح الاعتماد المستندي من المصدر الذي حدده العميل للبضاعة الموصوفة.

جـ ـ يقوم البنك بشراء البضاعة بموجب الاعتماد المستندي من المصدر وبدفع قيمتها له.

د ـ عند ورود المستندات المحددة لملكية البضاعة، يجري الاتصال بالعميل طالب الشراء ليقوم بالاطلاع على تلك المستندات، ثم يقوم البنك باتمام عملية البيع، ويظهّر بوليصة الشحن تظهيراً ناقلاً للملكية، ويطلب إلى احدى شركات التخليص انهاء المعاملة مع الجمارك وتسليم البضاعة إلى العميل.

هـ ـ عند تظهير البوليصة يقوم البنك بحساب قيمة البضاعة بالدينار الأردني حسب الشروط المتفق عليها مع المشتري، ويتم تنظيم كمبيالات بثمن البضاعة مضافاً إليه ربح البنك حسب الشروط المقررة.

ومن الجدير بالذكر أنه إذا وردت مستندات البضاعة مخالفة لشروط الاعتماد، أوتبين أن البضاعة ـ عند استلامها من الجمارك ـ بها تلف، فإن البنك يتحمل النتائج المتعلقة بذلك، ويكون العميل مخيراً بين قبول البضاعة أو رفضها.

أما إذا تطابقت المستندات والبضاعة مع ما سبق وأمر المشتري، فإنه يلزم بشرائها حسب العقود الموقعة معه.

كما تجدر الاشارة إلى أن البنك يتولى تكليف بعض الجهات في بلدان المصدر من أجـل معـاينة البضاعة، وارفاق شهادة معها تفيد دقة وصحة المواصفات للبضائع المشحونة بسبب مسؤ وليته عن تسليم البضائع للمشتري، ومنعاً لشحن بضائع مخالفة للشروط، كما يفعل ذلك بعض المصدرين في بعض البلدان.

نطاق تطبيق المرابحة:

شملت تطبيقـات البنـك الإسـلامي الأردني في المرابحة نطاقاً واسعاً، حوى معظم السلع الـلازمـة معمـرة أو غير معمرة أو استهلاكية. ففي مجال الأفراد تم تمويل احتياجاتهم من السلع الاستهـلاكيـة كالسيـارات والأثـاث وغيـرهـا. وتم تمـويـل التجـار في مختلف احتيـاجـاتهم أيضـاً، كالأقمشـة والمواد الغذائية، ومواد البناء... الخ. أما الصناعيون فتم تمـويلهم فيمـا يحتاجونه من معدات ومصانع ومواد خام. وتم تمويل المتعهدين والمقاولين في الآليـات والمعـدات والجرافات والحفارات وغيرها. وشمل التمويل أيضاً نطاق الآلات الـدقيقـة كأجهزة الكمبيوتر، وأدوات المختبرات، والمعدات الطبية اللازمة للمستشفيات، والمواد الخام اللازمة لصناعة الأدوية، وحاجات المعاهد والجامعات، وحاجات المزارعين من سمـاد وبـذور، وتـراكتـورات زراعية، وبيوت بلاستيكية، أو معدات التغليف والتعبئة، وغير ذلك من المواد في القطاعات جميعاً، وتمويل البترول وغيرها.

القطاعات والنشاطات التي يطبق فيها عقد المرابحة:

إن نظـرة إلى تصنيف أعمـال التمـويـل في البنك تشير إلى أن القطاعات كلها قد تم تمويلها بعقود المرابحة، وفيما يلي كشفٌ يبين توزيع التمويل في البنك حسب القطاعات، كما ظهر في نهاية الأعوام المذكورة، وتمثل المرابحة منها ٨٠٪ تقريباً.

جدول رقم (٤)

التوزيع القطاعي للتمويل والاستثمار حسب

تصنيف البنك المركزي الأردني:

القطـــاع	السنـــــة		
	١٩٨٤م	١٩٨٥م	١٩٨٦م
الصنـــاعــة	٢٦,٦٪	٢٨,٦٪	٣٤,٩٪
التجارة العامة	٢١,٩٪	٢٣,٨٪	٢٢,٩٪
عقارات وتعهدات	١٧,٣٪	١٨,٢٪	١٧,٢٪
نـقـــل	١٣,٧٪	٩,٤٪	٩,٩٪
أفراد وأصحاب مهن	٧,٢٪	٨,٢٪	٧,٥٪
الزراعة والخدمات والأغراض الأخرى (تم دمجها)	١٣,٣٪	١١,٨٪	٧,٦٪

الصعوبات القائمة:

من خلال استعراض سريع لما ورد في هذه الورقة، ومن واقع التطبيق العملي تتبين لنا بعض الصعوبات الموضحة تالياً:

١ ـ قصـور بعض القـوانين عن معالجة تسهيل مهمة البنك الإسلامي في تحقيق متطلبات عملائه، حيث إن بعض هذه القوانين قد صيغ لمعالجة الاقراض الربوي، دون حل مشكلة التمـويـل الـلاربـوي. وأمثلة ذلك اضطرار البنك عند تمويل شقّة لعميل، أو سيارة إلى دفع رسوم متكررة تصل في تمويل العقارات إلى (١٦٪) من تكلفة التمويل مما يثقل كاهل العملاء.

٢ ـ منـح ميـزة للبنـوك الـربـويـة على البنك الإسلامي، في مجال استفادته من تعليمات تشجيـع التصـديـر بسعـر خصم مخفض، ممـا يجعل تكلفة عملاء البنك الإسلامي أعلى من تكلفة عملاء البنوك الأخرى بسبب هذا الامتياز.

٣ - اضطرار البنك الإسلامي، بسبب عدم امكان الافادة من تسهيلات البنك المركزي، - باعتباره الملجأ الأخير - إلى ما يلي، على سبيل المثال:

أ - جعل مدد التمويل لعملائه قصيرة الأجل أو متوسطة.

ب - الاحتفاظ بسيولة مرتفعة لمواجهة أي طوارىء قد تحصل - لا سمح الله - مما يعيق استثمار الأموال، ويخفض عوائد المودعين.

جـ - اعتماد البنك الإسلامي على تدفق الودائع عند اتخاذ خطة توزيع استثماراته وتنويعها، وتحديد مدد التمويل اللازمة.

د - توجيه أغلب استثماراته إلى المرابحة، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات، لسرعة تسييلها، ووضوح التدفق النقدي، ووضوح العائد.

٤ - نقص الأدوات المالية (كسندات المقارضة) التي يمكن بمقتضاها سرعة تدوير الأموال، وايجاد مصادر للسيولة السريعة للبنك، مما يشكل باعثاً على الاستثمار الأطول أجلاً.

٥ - اضطرار البنك إلى التشدد في الحصول على الضمانات، لتكون رادعاً للعملاء، بسبب مماطلة عدد من العملاء في السداد، ولجوئهم إلى الاستفادة من قوانين المحاكمات اعتماداً على أن البنك لا يتقاضى عوائد عن أمواله المستحقة خلال سنوات المحاكمة.

٦ - لقد أدى ارتباط العديد من الناس بأعمال البنوك الربوية لمدة طويلة إلى تركز أذهانهم بأن أية نسبة مئوية يتقاضاها البنك على تكلفة المرابحة إنما هي من أعمال الفائدة، دون تفهّم لطبيعة عملية المرابحة.

٧ - اعتراض عدد من العملاء على قيام البنك بتأمين البضائع التي يمولها من خلال شركات التأمين القائمة.

٨ - ضعف الأجهزة الوظيفية، ولا سيما في بداية عمل البنك، وعدم قدرتها على تفهم الأمور الشرعية بدقة.

الحلول المقترحة:

يمكن اقتراح ما يلي في هذا المجال لايجاد بعض الحلول لدفع مسيرة البنوك الإسلامية:

١ ـ معالجة الثغرات في بعض القوانين بحيث تلبي حاجات التطبيق وتسير معها، وفق ما ذكر في الصعوبات، سواء من ناحية الرسوم المكررة، أو من ناحية مماطلات العملاء في التقاضي وغيرها.

٢ ـ ايجاد حل لمشكلة استفادة المصارف الإسلامية من البنوك المركزية كملجأ أخير خارج اطار الفائدة، لا سيما أن هذه المهمة من المهمات الأساسية للبنوك المركزية. وكذلك ايجاد الامكانية للاستفادة من توجهات السياسة النقدية في مجالات الاستثمار المختلفة كالتصدير، ليتمكن البنك من التوجه في استثماراته حسب توجهات خطة التنمية.

٣ ـ ايجاد الأدوات المالية، واقرار قانون سندات المقارضة بشكله الدائم في سبيل الاستفادة منه وتطبيقه، لايجاد وسائل التسييل السريعة.

٤ ـ ايجاد حوافز للبنوك الإسلامية لتقوم بتوجيه استثماراتها ضمن الأسس التي تراها الدولة ووفق خطط التنمية.

٥ ـ استمرار توجه البنوك الإسلامية نحو حسابات الودائع لأجل الأطول أجلاً، وحسابات الاستثمار المخصص ضمن الحوافز المطلوبة لتتطابق استحقاقات هذه الودائع مع التدفقات النقدية للاستثمارات.

٦ ـ الحاجة المستمرة للفقهاء من أجل الاستمرار في تقديم الفتاوى بمرونة وتطور واستيعاب ما يطرأ من الأعمال، لتبقى مرونة التعامل، ويبقى التطبيق للنظام المصرفي الإسلامي مسايراً لما يطرأ، ضمن قواعد الشريعة الإسلامية السمحاء.

٧ ـ استمرار البنك في الأخذ بالتدريب المستمر لموظفيه، من أجل تفهم طبيعة العمل، واستيعاب الجديد فيه.

٨ ـ الاستمرار في توجيه الاعلام المصرفي الإسلامي، لتوضيح طبيعة أعمال البنوك الإسلامية المطابقة للشريعة.

٩ ـ السماح للبنك الإسلامي، بانشاء شركة تأمين تبادلي مطابقة لأحكام الشريعة الإسلامية، لاكمال مسيرة أعماله وتطابقها وتناسقها.

التوقعات المستقبلية:

إن مسيرة البنك الإسلامي خلال المدة الماضية تعطي دليلاً على ما يمكن أن تصل إليه هذه المسيرة من تقدم ونجاح إذا ما استمرت رعايتها، وتسهيل مهمة القائمين عليها، سواء في ازالة الصعوبات التي تواجه المؤسسة، أو منح الحوافز لها حتى تتمكن المؤسسة من أن تساهم بدور أكبر في خطط التنمية المختلفة.

ولعل من المناسب الاشارة هنا إلى أن توجهات البنك المستقبلية هي ادخاله في خططه واستراتيجية استثماره خطوات أساسية للوصول إلى أكبر عدد من العملاء في مختلف مناطق المملكة. وقد كان للبنك تجربة ناجحة بدأها منذ بداية العام الماضي، وذلك بتزويد المواطنين بما يلزمهم من تمويل في مواد البناء لاكمال مساكنهم، فاستفاد بذلك أكثر من ألفي مواطن أغلبهم خارج مدينةعمان،وكانت نتائج هذه التجربة مشجعة له على توجيه خطط للوصول إلى الحرفيين وأصحاب الصناعات الصغيرة، حيث تقرر هذا العام السير في هذا النوع من التمويل، لتوسيع قاعدة المستفيدين من خدماته.

أما على صعيد الخدمات العامة، فقد توجه البنك في خطط استثماره لهذا العام إلى تمويل بناء المدارس الحكومية، وقدم عرضاً ـ ما زال يجري البحث فيه مع الجهات المختصة ـ لتمويل بناء هذه المدارس وفق الأسلوب الذي يتفق عليه، كل ذلك بناء على استقرار تدفق الودائع، وحسن استخدامها، بما يتلاءم وسياسة البنك الاستثمارية.

الخاتمة:

وأخيراً، فإن مسيرة البنك الإسلامي الأردني ما تزال ـ في رأيي ـ في بدايتها، رغم وصول البنك إلى المرتبة الرابعة بين البنوك الأردنية في هذه المدة القصيرة من الجهد

والعمـل الصـامت . وإن مزيـداً من الـدعم إن قدم له ، سيمكنـه من تحقيق الغـاية التنموية والاجتمـاعيـة التي أنشىء من أجلهـا ، بفضـل توفيق الله سبحـانـه وتعـالى ، وجمهـور المتعاملين ، والرعاية التي يلقاها البنك من غير ما مستوى .

والله الموفق وهو المستعان .

المناقشـــات

١ ـ الدكتور منذر قحف:

أُريـد أن أسأل أولاً: هل قام البنـك الإسـلامي الأردني خاصـة والبنـوك الإسـلاميـة الأخرى بدراسة أو تقدير ما تحتاج إليه من سيولة، وما نسبتها؟.

ثانياً: يبدو لي أن تركيب كوادر أو ملاكات البنوك الإسلامية لم تكن تدعو إلى التعمق في المضـاربـة، بل كانت تتخـذ طرقـاً أشبـه بالبنوك الربوية. والبنوك الإسلامية تحتاج إلى موظفي استثمار. إضافة إلى أن هذه الكوادر لا تسير في اتجاه التنمية الريفية والمجتمعية.

ثالثـاً: يبـدو لي أن هيئـات الـرقـابة في البنوك الإسلامية لم تستطع أن تنمي ـ للبنوك الإسلامية ـ صيغاً متعددة من المضاربة بحيث تستطيع تلك البنوك أن تستعملها في الأجل القصير، مع أن المضاربة في أصل تشريعها هي قضية أجل قصير.

٢ ـ السيد عبداللطيف الصبحي:

أعتقد أنه ينقص البنوك الإسلامية الايضاح الاعلامي، وذلك لأنها قامت ـ على نحو خاص ـ من أجل حماية أموال المسلمين الذين لا يرغبون في التعامل مع البنوك الربوية.

٣ ـ السيد موسى الغول:

إن ٩٠٪ ممـا سمعنـاه في هذه النـدوة كان حول التطبيقـات. أما المشكلات، وهي ـ في نظري ـ من أهم ما اجتمعنا من أجله، فلم يتعرض لها أحد بشكل واضح إلا الدكتور شوقي، وأرجو أن أُسجل بعض المشكلات التي استمعت إليها، وهي:

أ ـ مشكلة رأس المال الذي يصاب بقلة السيولة.

ب ـ مشكلة الموظفين المؤهلين.

جـ ـ التمويل الطويل الأجل للزراعة والصناعة، حيث إن البنوك الإسلامية قد ابتعدت عنها بحجة أن فيها مخاطرة، وقد لا يأتي الموسم ناجحاً.

د ـ تغير أسعار العملة، وأنا لا أقبل أن يظلم العميل أويظلم البنك، في مثل هذه الحالة.

٤ ـ الدكتور سامي حمود:

أولاً: بالنسبة لعملية تسجيل المبيع مرتين، وهي التي يسير عليها البنك الإسلامي الأردني، فإنني أتساءل: أليس العقد في البيع ينعقد بالايجاب والقبول؟ ثم أليس تسليم المبيع ودفع الثمن يعتبر أثراً من آثار عقد البيع؟ فلماذا لا ينعقد البيع الأول ويطلب البنك من البائع أن يسلم المبيع إلى المشتري الآخر، حيث يكون شرط التسليم والتسجيل الآخر عليه؟ أليس ذلك الحل هو المخرج الشرعي المقبول في الحالتين؟ إن هذا التخفيف على الناس هو تيسير في الشريعة الإسلامية التي عنوانها اليسر، فأرجو أن تعاد دراسة هذه المسألة مرة أخرى بتفصيل وإيضاح.

ثانياً: بالنسبة لمسألة لزوم الوعد، فقد أشار الدكتور حاتم إلى أن أخذ البنوك الإسلامية بمسألة الإلزام هو دليل على ضعف الكوادر الفنية وهي ـ تساهلاً منها ـ تميل إلى هذا الطريق، فإني أقول: أولاً إن القاعدة الشرعية التي نتبعها هي الأخذ باللزوم، لأن العقود جد لا هزل، وليس فيها لغو. ثانياً: القضية ليست قضية نقص كوادر فنية، فهنالك حالات مخصوصة قد يكون الأخذ فيها بالالزام تضييقاً على الناس أكثر مما يقصد به حمايتهم. ولذلك أقول: إن الالزام في الوعود والعقود المخصوصة المواصفات لحالات معينة هو طريق تيسير، ولو قلنا بعدم اللزوم فمعنى ذلك أننا نطلب من البنك الإسلامي أن لا يمول هذه العقود التي ليس لها إلا بائع أو مستفيد واحد.

٥ ـ السيد موسى شحادة:

أولاً: بالنسبة لسؤال الأخ منذر حول تقدير السيولة، أُجيب أننا نحن في البنك الإسلامي الأردني ـ ولا أعلم عن ممارسات البنوك الإسلامية الأخرى ـ نقوم بتقدير السيولة

ونجريها، ولدينا تدفقات نقدية شهرية. ونضيف إليها وباستمرار مدى توقعنا لتدفق الودائع خلال العام المعني، عندما نضع الخطط للاستثمار وللاستحقاقات، وعادة نتحفظ في موضوع تدفق الودائع، وبالتالي تأتي الودائع أكثر مما نضع. وأما بالنسبة لقضية الكوادر فإننا نطلب من الموظفين جميعهم أن يكونوا موظفي استثمار. أما تركيبة الكوادر وأنها مبنية للابتعاد عن المضاربة، فالجواب على هذا أن الموظفين ليسوا مبنيين على الابتعاد عن المضاربة، ولكن كما ذكرت من قبل إننا من واقع التطبيق العملي كنا نتعرض لمحاولات استغلال من بعض الناس، ويجب علينا أن نحافظ على أموال الناس، فنحن ندرس العرض المقدم إلينا، فإذا لم نجد جدوى منه نرفضه. أما بالنسبة لقضية التنمية الريفية والمجتمعية، فقد أوردت في ورقتي أننا اتجهنا منذ بداية العام الماضي إلى تمويل الأفراد في بناء المساكن والمشاريع الزراعية، وقد استفاد منها أكثر من ألفي مواطن في المملكة ٩٠٪ منهم من خارج العاصمة. وأننا اتجهنا منذ بداية هذا العام إلى الحرفيين.

ثانياً: بالنسبة لقضية وضوح الاعلام التي تفضل بها الأستاذ عبداللطيف، فنحن نفضل العمل الصامت، لأنه أساس النجاح، ونحن نحرص دائماً على اطلاع أي مواطن على أية معاملة في البنك الإسلامي الأردني حتى يعرف كم نأخذ وكم نحصل منها.

الدراسة الخامسة :

تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك

السيد ايرك ترول شولتز

تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك

السيد ايرك ترول شولتز*

تعتبر عملية اقامة بنك إسلامي في الدنمارك، خطة وتنظيماً وتطبيقاً، تحدياً صعباً ومعقداً في الوقت نفسه، وذلك لوجود تباين واسع في الأوضاع القانونية بين الدنمارك والأقطار الإسلامية.

وقد بنيت ورقة الدراسات التطبيقية للتجارب التي تجمعت لديّ خلال ما يقرب من أربع سنوات، عملت إبّانها مشرفاً على إنشاء بنك دنماركي جديد يتعامل حسب الشريعة الإسلامية، وبموجب قانون البنوك الدنماركي في وقت واحد.

لمحة تاريخية، مع شيء عن وضع المؤسسة:

في خريف عام ١٩٨٢م منحت مراقبة البنوك الدنماركية رخصة بنك تجاري للشركة القابضة المسماة نظام البنوك الإسلامية في لكسمبرج (وسميت فيمابعد ببيت المال الإسلامي)، تخولها هذه الرخصة أن تنشىء بنكاً تجارياً باسم «البنك الإسلامي الدولي - الدنمارك».

وقد أوضحت مراقبة البنوك - عند منح الرخصة - أن على البنك الإسلامي الدولي أن يعمل ضمن قانون البنوك الدنماركي، شأنه في ذلك شأن أي بنك تجاري آخر، إذ لا يوجد امتياز أو استثناء لأي بنك دنماركي بالنسبة لقانون البنوك، أو أي قانون دنماركي آخر.

ولما كانت الشركة القابضة في لكسمبرج هي المساهم الوحيد، فقد تقدمت بطلبات ترخيص بنوك في الدول الكبرى كلها في أوروبا، ولكن التصريحات لم تمنح بمجرد تقديم

* دائرة العلوم الادارية، جامعة اودنسي - الدنمارك.

الطلبات، فاضطرت الشركة القابضة إلى أن تتقدم بطلب جديد تحدد فيه طلبها، بأن تعمل كبنك تجاري، مع إذن خاص من البنك المركزي بأن تكون وكيلاً عنه في العمليات الأجنبية. فقانون البنوك خاص بنوع واحد من البنوك العامة: إذ إن البنوك التجارية ـ وحدها ـ هي التي يسمح لها بتجسير المسافة بين الفائض والعجز في طرفي الاقتصاد. والبنوك وحدها هي المسموح لها بطلب الودائع وقبولها من الجمهور، وتدخل بنوك التوفير في إطار سلطة قانون البنوك الدنماركي. وهناك بعض المؤسسات المالية ـ غير البنكية ـ تتعامل بالموجودات والمطلوبات، من غير أن يكون لها حق في قبول الودائع.

ويتشدد قانون البنوك الدنماركي في العمل على تحديد نشاطات البنوك، والتأكيد على بقاء قدرتها على الوفاء أعلى من غيرها في الـ OECD، أي منظمة التعاون والانماء الاقتصادي، بحيث لا تقل عن ٨٪ من مجموع الديون والكفالات معاً. وكذلك يخضع استثمار الأموال ونسبة السيولة لأنظمة صارمة.

وتعتبر مراقبة البنوك ـ بصفتها هيئة حكومية ـ السلطة المشرفة التي تراقب البنوك وفق قانون البنوك. أما البنك المركزي، الذي يتمتع بشبه استقلال تام عن الحكومة فيما يتعلق بأمور السيولة، فهو الذي ينظم السياسة المالية المفروضة، فتكون له المراقبة على البنك في مسائل العملة الأجنبية.

وقد باشر البنك الإسلامي الدولي أعماله في ١٨ نيسان سنة **١٩٨٣**م بادارة عامة، وفرع للجمهور في وسط كوبنهاجن. وانحصر التوظيف في الدنمركيين. وقد بدأ تدريبهم قبل افتتاح البنك للجمهور بشهرين على أنظمة التعامل الإسلامية بصورة مكثفة، وكان يدربهم مسؤولون من الشركة القابضة، واستمرت عملية التوعية في الاقتصاد الإسلامي فلم تتوقف حتى الآن.

أما أصعب العمليات، وهي إدخال العقود والاجراءات المطلوبة في هذا البنك الدنماركي الجديد، فقد تم التغلب عليها بالتعاون بين الشركة القابضة التي قدّمت من جانبها علماء الشريعة، وبين الاقتصاديين والمصرفيين الدنمركيين.

ولا ننسى أن هذا البنك كان بنكاً دنماركياً جديداً، له أهداف جديدة، اعتبرها كثير من المراقبين الغربيين أهدافاً متضاربة. لأن معاملات البنك كلها يجب أن تتمشى مع

الشريعة الإسلامية بدقة تامة، وتحت اشراف المستشار الشرعي المعين لذلك، إضافة إلى خضوعها لمراقبة فاحص الحسابات الشرعي الداخلي، وفي الوقت نفسه، يتعين على البنك أن يطبق قانون البنوك الدنماركي، أي أن يكون تحت اشراف السلطات الدنماركية، شأنه في ذلك شأن أي بنك دنماركي آخر.

وكما يظهر في تقرير البنك السنوي لسنة ١٩٨٥م، فإن التجربة العملية للبنك الإسلامي الدنماركي ـ في ضوء هدفه المزدوج ـ قد أثبتت أن أي بنك دنماركي يمكنه أن يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية، والبنك الإسلامي الدولي الدنماركي عضو مقبول عند السلطات الدنماركية. وفي الوقت نفسه، يهيىء هذا البنك الدولي المال الحلال، كما وصفه فاحص الحسابات الشرعي.

وقد وزعت تعبئة الأموال وانفاقها على الوجوه التالية:

١ ـ **التعبئـة:**

أ ـ الحسابات الجارية.
ب ـ حسابات التوفير أو الحسابات المربوطة لأجل.
ج ـ حسابات الاستثمار (ودائع معينة).

٢ ـ **الانفـاق:**

أ ـ المضـاربـة.
ب ـ المشـاركـة.
ج ـ المـرابحـة.
د ـ الاجـارة.
هـ ـ خطابات الاعتمادات (المرابحة).

تم خلال صيف عام ١٩٨٦م، اجراء خمسة وعشرين عقداً من عقود التعبئة والانفاق الشرعية، وتم اعتمادها من المستشار الشرعي الدكتور عبدالستار أبو غدّة.

وإليكم لمحة عن مدى تطبيق عقود المرابحة كما وصفها المستشار الشرعي في تقارير فحص الحسابات لسنتي ٨٤ و١٩٨٥م.

جاء في تقرير سنة ١٩٨٤م:

«تمت دراسة كثير من المشكلات والنتائج من أجل تطوير وسائل الائتمان الشرعية المتفقة تماماً مع القوانين الدنماركية والغربية ومع الشريعة الإسلامية، وقد تمكنت الشريعة الإسلامية من إيجاد حلول لكل المشاكل التي واجهها بنكنا الجديد، والتي كانت تحدياً رئيسياً له ـ ضمن الوسط القانوني الدنماركي ـ من خلال تطوير العمل البنكي نوعاً وتطبيقاً حسب الشريعة الإسلامية، مما يمكن البنك الإسلامي الدولي من تزويد البنوك الإسلامية في أقطارها، أو الأفراد بالخدمات البنكية الصحيحة.

فرضت هذه الظروف ـ أي العمل في وسط غير إسلامي ـ على البنك الإسلامي الدولي أن يقبل في بادىء الأمر بعض عمليات غير حلال في انتظار تيسير البدائل المناسبة. ولم تكن هذه النشاطات غير العادية مما يتفق مع اسم البنك الإسلامي الدولي أو سياسته المرسومة، أي التعامل حسب الشريعة الإسلامية عند تقديم تلك الخدمات البنكية. مما يدل على أن البنك الإسلامي الدولي خضع لمبدأ الحاجة.

وقد تم التغلب على العمليات غير الحلال التي كان البنك الإسلامي بحاجة لها، تمشياً مع قانون البنوك الدنماركي في بادىء الأمر، عندما تم تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية، والعمليات الحلال لدى هذا البنك.

أما العمليات الحلال الكثيرة فقد غطت ٨٢٪ من استثمارات البنك حتى نهاية سنة ١٩٨٤م، أي أن العمليات الحلال كادت تستهلك كل الودائع الإسلامية في البنك. أما عائدات هذه العمليات الحلال فكانت تقيّد في حساب منفصل في سجلات البنك.

وشكّل دخل هذه العمليات سنة ١٩٨٤م ما نسبته ٥٤٪ من الايرادات العامة، بينما شكلت العمليات غير الحلال نسبة ٤٦٪، تم تمويلها من حصة الأسهم التي تم افرادها منذ البدء لتيسير الخطوات اللازمة لتثبيت موقف البنك في الدنمارك».

وجاء في تقرير سنة ١٩٨٥م:

«قام البنك الإسلامي الدولي خلال سنة ١٩٨٥م بتطوير عملياته البنكية، وزادها

بحيث أصبحت تغطي ٨٧٪ من الأموال المتاحة للاستثمار، و٩٨٪ من مجموع المطلوبات. أما دخل العمليات الحلال فقد ارتفع إلى ٧٨٪ من مجموع الدخل العام. وقد جاء هذا التحسن بشكل خاص نتيجة لموافقة البنك المركزي على اعتبار القبولات البنكية الناجمة عن عقود المرابحة الآجلة جزءاً من احتياطي السيولة النقدية، مما مكن البنك الإسلامي الدولي من استعادة المبالغ التي كانت تستعمل في العمليات غير الحلال بموجب التعليمات البنكية القائمة.

وجدير بالذكر ان البنك الإسلامي الدولي قد أنشأ جهازاً داخلياً لمراقبة الحسابات، بموافقة تامة من السلطات البنكية ضمن قانون البنوك الدنماركي. وتم اقرار هذا الجهاز من أعضاء مجلس الادارة الذي يتلقى مراقب الحسابات تعليماته منه. وقد سهل ذلك التأكد من تطبيق مبادىء الشريعة على الحالات الفردية، مما سهل ايجاد تفهم للصعوبات العملية التي تواجه البنك في جهوده المتواصلة من أجل تحسين النظام المصرفي الشرعي وتطويره.

وتبين لنا من فحص حسابات سنة ١٩٨٥م، أن القسم الأكبر من عمليات البنك الإسلامي الدولي قامت في أساسها على أُسس شرعية، وصلت الآن إلى عشرين نوعاً من حيث العدد».

وسائل الائتمان الرئيسية في استثمارات البنك الإسلامي الدولي:

كان الأسلوب المتعارف عليه عالمياً في التعامل بالمرابحة المؤجلة (ادفع واحمل)، هو الدافع الرئيسي لاستثمار الأموال. وهذا الأسلوب كان يستعمل في أسواق لندن، وعلى نطاق أضيق في نيويورك. ولم يكن لهذا النوع من التعامل مرونة ملحوظة. أما الوسيلة الرئيسية الثانية، التي كانت تتم بالنقد الدنماركي فهي الاجارة.

وكانت الوسيلة الثالثة، هي تمويل الصادرات والواردات الدنماركية بالمرابحة المؤجلة المتمثلة في البائع والشاري، من غير حاجة إلى حق الرجوع إلى المحوّل.

أما الجوانب التي تم الاستثمار فيها في الدنمارك، فكانت في الواردات والصادرات، يليها الانشاءات ضمن خطة الاسكان الدنماركي، ثم تجهيز لوازم الصناعة.

الصعوبات القائمة :

يظهر إلى جانب الموجودات في البنك الإسلامي الدولي أن الاستثمار في التجارة الدولية هو الأهم، ونتيجة لتعليمات دنماركية تنظيمية معينة، آلت هذه العقود المؤجلة للمرابحة إلى قبولات بنكية. وتجاوباً مع طلبات إسلامية أدخل نظام تعامل حلال جديد، وذلك بتنظيم سفتجة (كمبيالة) تربط مع بوليصة الشحن القائمة، وبعد أن يشرع البنك الإسلامي الدولي بتلك الصفقة يتم وضع ختم تظهير القبول على الكمبيالة، وبذا تصبح عملية استثمار البنك الإسلامي الدولي مقبولة قانونياً. وكانت هذه العمليات تبرم كلها من خلال سوق لندن، وهذه القبولات تكون في العادة «عمليات كبيرة» لا تترك للبنك الإسلامي الدولي شيئاً من المرونة يتحرك ضمنها.

واستطاع البنك الإسلامي الدولي فيما بعد أن يطور وسيلة مرنة جداً للاستثمار الحلال، مستفيداً من عمليات التصدير الدنماركية الواسعة عن طريق خطابات الاعتمادات. فقد طور البنك وسيلة للتعامل قصير الأجل وفي مدة لا تتجاوز ٢٤ ساعة. وكان لا بد من تنظيم عمليات استثمار معينة صالحة لأي فترة من الوقت، أو للتعامل بأية عملة قابلة للتحويل لدى البنك الإسلامي الدولي، وتمت الموافقة على ذلك من المستشار الشرعي للبنك.

ومثل هذه الاستثمارات في المرابحة تجعل أي بنك إسلامي عديم السيولة لمدة مؤقتة، لأن سيولة هذه العقود لا تتم إلا بين الفريقين البائع والمشتري في آن واحد، حين تنتقل ملكية البضاعة إلى المشتري الأخير الذي يقوم البنك بتمويله.

على أن ملكية المنفعة في حالة الاجارة تبقى للبنك الذي يجد الحرية في إدارة موجوداته ومطلوباته، بشكل يؤمن السلامة البنكية. وسنبحث ذلك فيما بعد.

العمليات الحلال المبنية على الاعتمادات المستندية للصادرات :

يصلح هذا النموذج من العمليات الحلال للاعتمادات المستندية جميعها على اختلاف أنواعها، وبعبارة أخرى، فهو مستقل عن الاعتماد المستندي المعروف : القابل

للنقض وغير القابل للنقض، أو المعزز وغير المعزز، أو المدفوع أو القابل للتظهير، أو بالاطلاع والمؤجل الدفع.

وَأهم شرط لجعل العملية (حلالاً) ضمن الاعتماد المستندي، هو أن يكون مستند التمليك للآمر، أي أن تكون بوليصة الشحن للآمر.

وعندما يقدم البائع مستنداته للبنك فاتح الاعتماد، يجب أن يكون من بينها سند تمليك.

أمـا الاجـراءات فتكون كالتالي: قبل أن يسير البنك ـ فاتح الاعتماد المستندي ـ في إتمـام التصـرف بالمستنـدات العـائدة للاعتماد، وهي التي يكون من بينها اعتماد مستندي بالاطـلاع يسهّـل تحويل الدفع إلى البائع، يقوم البنك الإسلامي بشراء صفقة حلال، هي شراء سند التملك الخاص بالاعتماد المستندي بسعر إضافي زائد عن السعر النقدي. وتتم هذه الصفقة الحلال بين البنك الإسلامي والبائع، لأن البنك فاتح الاعتماد هو وكيل البائع الـذي يتسلم من البنـك فاتـح الاعتمـاد الـدفعـات التي يعطيها له البنك الإسلامي، الذي يصبـح تبعـاً لذلـك، المـالـكَ الجديدَ لسند التمليك. ومن خلال هذا السند يمكن تحديد البضـاعـة، وتعيين أي شروط حلال أخـرى واجبـة التنفيـذ، مثـل نوع البضـاعـة، والجهة الصادرة إليها.

وبعد ذلك، يستطيع البنك الإسلامي ـ بصفتـه صاحب سند التمليك ـ تنفيذ صفقة بيع حلال، وهي بيع سند التمليك إلى البنك فاتح الاعتماد بسعر يتفق عليه، يشمل الزيادة الناتجة عن عملية البيع الأخيرة لسند التمليك.

ويتم هذا النموذج من الصفقات بين ثلاثة أطراف مميزة: البنك الإسلامي الذي ينفذ عمليـة شراء نقـدية للبضاعة المفصلة من وكيل البائع وهو البنك فاتح الاعتماد كطرف ثان، ثم يقـوم البنـك فاتـح الاعتمـاد منفـرداً وعلى مسـؤ وليتـه بشـراء سنـد التمليـك من البنـك الإسلامي، ويكون البنك فاتح الاعتماد في هذه الحالة الأخيرة هو الطرف الثالث.

وقـد أمكن الـوصـول ـ بالتعـاون بين البنـوك ـ إلى السـوق اليـومية الكبيرة لسندات التمليـك (بـوالص الشحن) العائدة للصادرات الدنماركية. مما يسّر للبنك الإسلامي حرية

ومـرونـة في السيـولـة النقـديـة، وفي الوقت، بكلفـة تجعـل العـائدات أقل من سعر السوق التقليدي، بما لا يزيد على جزء من الواحد بالمائة.

وهـذا النـوع الجـديـد من الاعتمـادات المستندية، هيأ المرونة الكافية لبناء محفظة الاستثمـارات، ولكن بكلفـة جعلت عائـدات أي بنـك إسـلامي أقل من توقعات المودعين المبنية على أسعار السوق، التي توجد في النظام البنكي التقليدي.

هذه السيـولـة المتجـددة لا تتجـاوز المـدة التي استعادت فيها محفظة الاستثمارات أنفـاسهـا. إذ ان الـوضـع الـذي طرأ، كان عبـارة عن إعداد سجل يحتوي على عينات من الاستحقـاقـات المحـددة سابقاً، تعطي البنك مواعيد محددة سلفاً، ومخططاً لها لاستقبال السيـولـة الـواردة. وحسب مبـادىء الشريعة فإنه لا يمكن تعويم أي من هذه العمليات قبل موعـد استحقـاقهـا. ولهذا السبب نشأ وضع بالغ الخطورة بالنسبة للبنك الذي يعمل وسيطاً بين المودعين والمستثمرين، وبالتالي فإن البنك يصبح فاقداً للسيولة، وعليه أن يعتمد على تدفق أموال معروفة وثابتة، اللهم إلا إذا تيسرت له عمليات سوق حلال موازية.

ولا بد أن تكون هذه السوق الموازية كبيرة ومركزية لمسائل حلال، أهمها (السندات المـاليـة) مختلفـة الاستحقـاقـات، حتى يتمكن البنـك من تأمين بيـع مستمـر يوفّـر أموالاً وتسعيـرات يوميـة، بحيث تتهيأ السيـولـة للبنـك الإسـلامي في أي وقت. وهذا يزيد أرباح البنـك، ويعـدل مستـوى عائـدات الودائع، لتصبح في مستوى الأسواق التقليدية للودائع. ومما يزيد الأمر سوءاً أن أي بنك إسلامي، وهو يتدبر أمر موجوداته ومطلوباته في ظل نقص السيـولـة، لا يستثمـر الأمـوال السـائلة العفـوية المتيسرة بين حين وآخر. أما بالنسبة للبنك الإسـلامي في الـدنمـارك فإن الأمـوال المعـدة للاستثمـار لا تطـرح إلا عندما تتهيأ الفرص السليمـة الشـرعيـة، وتكـون العملية جاهزة للتمويل. بينما تجد البنوك الدنماركية المنافسة الأموال التي تنتج الربح متيسرة، أو تستطيع تأمينها حالاً عندما تبرم أي اتفاق مع مستثمر أو رجل أعمال.

لذلـك لا يظهـر أي وضع تنافسي للبنك الإسلامي، لأنه وهو يستعمل أمواله الخاصة لا يسمـح له شرعيـاً بالتعـامـل بالديون على الاطلاق. لذلك تسبب العجز عن توفير الأموال الصالحة للاستثمار في خلق دخل متوقع يكون أدنى من دخل البنوك التقليدية.

وأخيراً، وقبل أن نتطلع إلى التوقعات المستقبلية، لا بد أن نشير إلى أن أنظمة الضريبة، ومبادىء المحاسبة، والحسابات في الغرب، تحد كلها من نشاط أي بنك إسلامي وفاعليته، إذا قرر العمل في وسط رسمي غربي. إذ إنه يوجد في الدنمارك والأقطار الأوروبية الأخرى ضريبة القيمة المضافة (VAT) إضافة إلى ضريبة الدخل العالي، والضرائب الأخرى. وهذه الضريبة (VAT) لا تفرض على الفوائد المدفوعة، مما يعطي البنوك الأخرى ميزة على أي بنك إسلامي، حيث تفرض هذه الضريبة (VAT) على أية إضافة أو زيادة في عمليات المرابحة. كما يجب أن يراعى أن الربح هو الفائض بعد الضرائب، في حين أن الفوائد عامل كلفة يعفي من الضريبة أو ينقصها.

تطلعات مستقبلية:

تأسس البنك الإسلامي ليثبت أن النشاطات البنكية المبنية على الشريعة الإسلامية قادرة على الصمود في أشد الأوساط الدنماركية (الغربية)، محققة الفوائد لعملائها وللبنك نفسه.

وقد كتبت فعلاً في سنة ١٩٨٤م عدة رسائل لأصدقاء جدد في الأوساط المالية الإسلامية، لأثير اهتمامهم بالمشاركة في حل بعض التحديات الرئيسية التي تواجه بنكاً يعمل بموجب مبادىء الشريعة:

(وإذا أرادت أية مؤسسة إسلامية أن تتحول إلى بنك ـ وأعتقد أن المكان ليس مهماً ـ فإن على تلك المؤسسة أن تسلّم بالمبادىء التي تحوّل أية مؤسسة إلى بنك. ومن بين هذه المبادىء اثنان على الأقل هما:

١ ـ القدرة على قبول الودائع لأجل يتراوح بين ودائع «تحت الطلب» واضحة الشروط من حيث المدة، مثلاً من ٣-١٢ شهراً، وودائع غير محددة الشروط، مثل الودائع المحددة للاستثمار.

٢ ـ القدرة على تحويل استحقاقات الودائع المقبوضة إلى موجودات أطول أجلاً ـ ومن خلال هذه العملية تنتج ربحاً يتقاسمه البنك والمودع).

تحويل الاستحقاقات:

يواجه هذين المبدئين أي بنك بالشكل التالي: كيف تحول حسابات توفير سائلة إلى استثمارات منتجة للربح ذات استحقاقات أبعد ـ علماً بأنك بنك ـ وفي الوقت نفسه تحافظ على السيولة، وتتقاسم الأرباح مع المودعين الوافدين إلى البنك بمدخراتهم.

وأقتبس من رسالة أخرى سنة ١٩٨٤م:

(المطلوب قيام مركز مالي مجهز، باستطاعته تحويل الاستثمارات الإسلامية إلى بنك إسلامي.

إن الهدف الرامي إلى تحويل الصفقات والاجراءات إلى الشكل الإسلامي في أي بنك يسمي نفسه «إسلامياً» يتطلب أن يقبل المستشارون الشرعيون في البنوك الإسلامية أن تقوم تلك البنوك بتحويل الاستحقاقات العائدة لبنود الموجودات، لتصلح للمتاجرة السليمة في سوق موازية تنشأ لهذا الغرض.

تعتبر أي مؤسسة تسمي نفسها بنكاً مؤسسة تقبل الودائع وتطلبها، لذلك فإن عليها أن تكون قادرة على تحويل الاستحقاقات بكفاءة. فعلى البنك أن يلبي متطلبات مَحافظ الموفرين والمودعين. فالمودعون يفضلون أن تكون الوديعة قصيرة الأجل، في حين يبحث المستثمرون عن تمويل متوسط الأجل أوحتى طويل الأجل. لذا كانت مهمة البنك أن يحول قبول الودائع قصيرة الأجل إلى استثمارات أطول أجلاً. ولا تزال الوسائل والاجراءات اللازمة لتمكين أي بنك إسلامي من تنفيذ تحويلات الاستحقاق المطلوبة غير متوفرة حتى الآن. وما دامت هذه الوسائل والاجراءات غير موجودة في البنوك الإسلامية، فإن عملها سيبقى محصوراً في كونها مؤسسات استثمارية، معتمدة على أن تكون البنوك التقليدية اداة لها).

العمليات الحلال في السوق الموازية: تناولٌ عمليّ:

تم خلال سنة ١٩٨٥م انتشار عدد من سندات الاجارة ـ شهادات ايداع مبنية على الاجارة، قابلة للتداول ـ مع اقتراح فتح سوق موازية (مساعدة أوجانبية) للتعامل بهذه الشهادات، وفيما يلي بعض المقتطفات:

(يمكن أن يتم في البنوك الإسلامية قبول الودائع الحرة، وتحويل استحقاقات الموجودات باستعمال شهادات ايداع صالحة بكل وضوح، لمنح حق تملك الأشياء المؤجرة للمستأجر من قبل البنك المصدر للشهادات، والذي يعتبر مؤجراً).

وإذا تم ايجاد أوراق تداول حرة تصدر في فئات صغيرة، مثل ١٠٠ دولار أو دنانير إسلامية، فإنه لا يبقى علينا لاجراء تحويلات الاستحقاقات سوى تأمين سوق جانبية لشهادات الايداع الحلال، يكون في هذه السوق عميل محرك واحد على الأقل لاتمام تبادل العرض والطلب، من خلال عملية التسعير.

ولو فرضنا أن البنك الإسلامي الكبير «س» اشترى مجموعة من محطات الوقود فأصبح مالكاً لها. ثم قام البنك «س» بتأجيرها إلى أصحاب الاختصاص مقابل دفع الاجارة حسب عقود خاصة. فإنّ البنك ـ في ضوء عقود الشراء وعقود الاجارة ـ يستطيع أن يصدر شهادات ايداع بالدولار مثلاً، تكون قيمتها مساوية للقيمة المدفوعة في شراء هذه المحطات. وتحمل شهادات الدولار هذه على كل منها، ما يشير إلى حق تملك المأجور أي محطات الوقود.

ولما كانت هذه الشهادات قد صدرت وهي قابلة للتداول، فإن البنك «س» سيعمل على عرضها للبيع في سوق جانبية يقيمها في موقعه. وتكون هذه التسهيلات «فوق الحاجز» متاحة للعالم كله عن طريق «رويتر» أو غيرها من وكالات الاتصال الدولية. ويكون البنك «س» في هذه الحالة هو محرك السوق بصلاحية مزدوجة للتسعير شراءً وبيعاً (أخذاً واعطاءً).

ثم تعمل ترتيبات تأجير لمدة خمس سنوات أو عشر سنوات مع المستأجرين «ص»، وتكون العقود حاوية لطريقة الدفع الشهري أو الربع السنوي لكل شهادة قيمتها الاسمية ١٠٠٠ دولار مثلاً: عندها يتمكن البنك «س» من تحديد السعر المناسب للشهادة ذات الألف دولار. كما تبين هذه الشهادات قيمة العائد المتوقعة، والمبنية على الاجارة المذكورة في عقود الاجارة الأصلية.

ومن خلال هذه السوق يستطيع أصحاب الأموال النائمة شراء شهادات من الموجود

في السوق وغيرها، ويستطيع أصحاب الشهادات عرضها للبيع إن كانوا بحاجة إلى النقد. ويتحكم حجم العرض والطلب على هذه الشهادات التي تحمل عائداً متوقعاً في كل وقت، يتحكم في تحديد السعر الآني لهذه الشهادات وفقاً لمتغيرات السوق.

أما الفروقات التي تحدث في العمليات المتبادلة بين يوم وآخر، فهي التي تمثل الخسارة أو الربح بالنسبة للأموال التي استثمرت خلال هذين اليومين.

ويمكن اقتباس طريقة لخلق سوق نشيطة تعطي تسعيراً أفضل للشهادات الحلال من أسواق العالم، التي يتنافس فيها عملاء تلك الأسواق في المزايدة لخلق الأسعار والسيولة للمستثمرين في الأسهم والسندات.

الخاتمة:

إذا أردنا أن نرسي قواعد نظام مصرفي إسلامي مبني على أساس تقاسم حقوق التملك أو حيازة الموجودات الحقيقية، فإن علينا مراعاة الأولويات المقترحة التالية:

١ - توفير سندات حلال قابلة للتداول (شهادات ايداع، وشهادات استثمار) صالحة للتملك المباشر. وتكون صالحة للتحويل مع أية أرباح متحققة.

٢ - ايجاد سوق مركزية (فيها بيانات رسمية عن حجم التجارة والأسعار، مع تسهيلات تسديد ومخالصة) للسندات الحلال، يعمل في هذه السوق وسطاء منافسون، يؤكدون وجودهم في مواقعهم غير الثابتة، ويعملون بوساطة الاتصالات الالكترونية.

٣ - ايجاد مرونة في التصرف باستحقاقات الموجودات والمطلوبات لدى المؤسسات الوسيطة (البنوك)، عن طريق استثمار جزء من موجوداتهم في سندات حلال قابلة للتداول.

المناقشــات

١ ـ الدكتور محمد سعيد رمضان البوطي:

فهمت من تصور الباحث، أن سر نجاح تجربة البنوك الإسلامية في الدنمارك هو أن الأربـاح تعـد في ميـزان المصـرف الإسـلامي قبـل رصـد الضريبة وطرحها، بينما لا ترصد الأرباح في البنوك العادية إلا بعد طرح ضريبة الدولة. وهذا جديد على معارفي من الشريعة الإسـلاميـة وفهمي عنها، والذي أعرفه هو أنه لا فرق في هذه النقطة بين الاقتصاد الوضعي وبين الاقتصاد الشرعي.

٢ ـ السيد ايرك ترول شولتز:

رداً على تساؤ ل الدكتور البوطي، لعلّي ـ بسبب سوء الفهم البسيط الذي حصل ـ لم أوضـح الفـرق بين نوعين من الأربـاح. إذ ان أربـاح الشركات في الدنمارك والعالم الغربي تحسب بعد تنزيل النفقات والمصاريف جميعها من الدخل الإجمالي، وعلى هذا الرصيد تفرض الضريبة. أما في البنوك الإسلامية، فتحسم النفقات والتخصيصات بنسبها وكذلك الضـريبـة من الـربـح الـذي يظهـر في السطر الأخير من حساب المتاجرة. أي أنه ربح بعد الضريبة، هذا جواب الشطر الأول من تساؤلكم. أما الشطر الثاني، فأعتقد أن جوابه أصبح واضحاً، فهو يدور حول المرابحة، إذ أنه لا بد من أن تستوفى ضريبة القيمة الاضافية (.VAT) على المبلغ المضـاف للمـرابحـة (سلفاً). وهذا يعني، بحساب التعامل السائد في السوق أن نضيف (٢٢٪) نقطة في الدنمارك، لمواجهة البنوك التي تنافسها والتي لا تعمل بموجب الشريعة.

توصيات نـدوة:

خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

توصيات نـدوة:
خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات

نظم المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) بالتعاون مع المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية بجدة، ندوة عن «خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية: الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات». في عمّـان، عاصمـة المملكة الأردنية الهاشمية، خلال المدة الواقعة بين ٢٣-٢٥ شوال ١٤٠٧هـ المـوافق ١٩-٢١/٦/١٩٨٧م، وذلـك في نطاق المؤتمـر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) الذي عقد بعمان من ٢٠ شوال ١٤٠٧هـ الموافق ١٦/٦/١٩٨٧م، إلى ٢٥ شوال ١٤٠٧هـ الموافق ٢١/٦/١٩٨٧م.

وقد تفضل صاحب السموّ الملكي الأمير الحسن ولي العهد المعظم، بافتتاح الندوة، فوجّه سموّه كلمة تناول فيها البعد الإنساني للاقتصاد الإسلامي ونشاط البنوك الإسلامية في العالم الإسلامي وخارجه، كما عرض سموّ الأمير الحسن لما قامت به المملكة الأردنية الهاشمية من أعمال ونشاطات في هذا المجال، وبخاصة في ميادين الـزكـاة والبنوك الإسلامية وسندات المقارضة والبحوث العلمية الإسلامية المعاصرة، وأهمية التنسيق بين المؤسسات العاملة المعنية بهذه النشاطات.

وألقى معالي الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية بجدة - كلمة افتتاح أكد فيها على الخطوات العملية التي بدأت البنوك الإسلامية في اتخاذها

من أجل تعزيز التعاون المثمر فيما بينها خدمة لقضية التنمية في العالم الإسلامي واستثمار موارده ورفع مستوى المعيشة لأبنائه.

وقد شارك في أعمال الندوة الأعضاء العاملون والمراسلون في المجمع الملكي من داخل الأردن وخارجه وضيوف المؤتمر من الشخصيات الإسلامية بالاضافة إلى عدد من العلماء والخبراء الذين دعوا إلى المشاركة في هذه الندوة، وهم:

١ - الدكتور عبدالستار أبو غدة	الكويت
٢ - الدكتور عبدالسلام العبادي	الأردن
٣ - الدكتور راضي البدور	الأردن
٤ - الدكتور محمود سالم شحادة	الأردن
٥ - الدكتور عبد خرابشة	الأردن
٦ - الدكتور هاشم الصباغ	الأردن
٧ - الدكتور محمد عبدالحليم عمر	مصر
٨ - الدكتور نوازش علي زيدى	باكستان
٩ - الدكتور تيسير عبدالجابر	الأردن
١٠- الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي	مصر
١١- الدكتور طارق حسن	انجلترا
١٢- الدكتور ماجد أبو رخيّة	الأردن
١٣- الدكتور حاتم القرنشاوي	مصر
١٤- الدكتور م . فهيم خان	باكستان
١٥- الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة	مصر
١٦- الدكتور سامي حسن حمود	البحرين
١٧- السيد موسى عبدالعزيز شحادة	الأردن
١٨- السيد إيرك ترول شولتز	الدنمارك
١٩- الدكتور محمد أسلم نياز	المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ جدة
٢٠- الدكتور محمد عبدالمنان	المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ جدة
٢١- الدكتور أوصاف أحمد	المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ جدة
٢٢- الدكتور منذر قحف	المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب/ جدة

كما شارك في الندوة من داخل الأردن عدد من أعضاء هيئة التدريس في كلية الشريعة وكليـة الاقتصـاد والعلوم الادارية في الجـامعـة الأردنية، ومركز الدراسات الإسلامية وكلية الاقتصـاد والعلوم الادارية في جامعـة اليـرمـوك، وعـدد من مسـؤولي قطاع البنوك ورجال الأعمال والمهتمين بموضوع الندوة، والشخصيات العاملة في المجال الاقتصادي.

وقـد ترأس معـالي الـدكتـور ناصـرالـدين الأسـد ـ رئيس المجمـع الملكي لبحـوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت) ووزير التعليم العالي جلسة العمل الأولى للندوة. وقد استغرقت أعمال الندوة أربع جلسات طرحت فيها ستة أبحاث وخمس دراسات تطبيقية من بنوك إسلامية متعددة.

أما الأبحاث فهي:

البحث الأول: «الجوانب الفقهية لتطبيق عقد المرابحة في المجتمع المعاصر»،

الباحث: الدكتور عبدالستار أبو غدة

المعلقان: ١ ـ الدكتور منذر قحف

٢ ـ الدكتور عبدالسلام العبادي.

البحث الثاني: «اقتصاديات عقود المشاركة في الأرباح: المفاهيم والقضايا النظرية»،

الباحث: الدكتور راضي البدور

المعلقان: ١ ـ الدكتور محمد عبدالمنّان

٢ ـ الدكتور محمود سالم شحادة.

البحث الثالث: «الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي: أدلة عملية من البنوك الإسلامية»،

الباحث: الدكتور أوصاف أحمـد

المعلقان: ١ ـ الدكتور عبد خرابشة

٢ ـ الدكتور هاشم الصباغ.

البحث الرابع: «التفاصيل العملية لعقدي المرابحة والمضاربة في النظام المصرفي

الإسلامي»،

الباحث: الدكتور محمد عبدالحليم عمر

المعلقان: ١ - الدكتور نوازش علي زيدى

٢ - الدكتور تيسير عبدالجابر

البحث الخامس: «الجوانب القانونية لتطبيق عقدي المرابحة والمضاربة»،

الباحث: الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي

المعلقان: ١ - الدكتور طارق حسن

٢ - الدكتور ماجد أبورخيّة

البحث السادس: «الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة»،

الباحث: الدكتور حاتم القرنشاوي

المعلقان: ١ - الدكتور م. فهيم خــان

٢ - الدكتور محمد عبدالمنان

وأما الدراسات فهي خمس دراسات تطبيقية في:

١ - «تطبيق عقدي المرابحة والمضاربة في البنوك التجارية في باكستان» للباحث الدكتور م. فهيم خان.

٢ - «تجربة بنوك فيصل الإسلامية - عقد المرابحة وعقد المضاربة، دراسة تطبيقية» للباحث الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة.

٣ - «تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء من الاستثمار البسيط إلى بناء سوق رأس المال الإسلامي مع اختيار تجربة بنك البركة في البحرين كنموذج عملي»، للباحث الدكتور سامي حمود.

٤ - «تجربة البنك الإسلامي الأردني» للباحث السيد موسى شحادة.

٥ - «تجربة البنك الإسلامي في الدنمارك» للباحث السيد ايرك ترول شولتز.

وبعد مناقشات مستفيضة في البحوث والدراسات التطبيقية المقدّمة للندوة، تقرر تأليف لجنة لصياغة التوصيات، تتكون من:

١ - الدكتور عبدالسلام العبادي رئيساً
٢ - الدكتور أوصاف أحمد.
٣ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي.
٤ - الدكتور راضي البدور.
٥ - الدكتور سامي حمود.
٦ - الدكتور منذر قحف.

وقد اقترحت اللجنة عدة توصيات، تمت الموافقة عليها من السّادة أعضاء الندوة في الجلسة الختامية.

التوصيات:

١ - تؤكد الندوة الأهمية البالغة للدور الذي تقوم به البنوك الإسلامية، مما يقتضي دعمها وتيسير عملها وتقديم التسهيلات الملائمة لها من البنوك المركزية ومؤسسات النقد في البلاد الإسلامية، كي تتمكن هذه البنوك من تحقيق الغايات والأبعاد الاقتصادية والانسانية في عملها الملتزم بأحكام الشريعة الإسلامية. وتدعو الندوة أيضاً إلى انشاء المزيد من البنوك الإسلامية لتغطية الحاجات الماسة لوجودها في البلاد والمجتمعات الإسلامية جميعاً.

٢ - لمّا كان وجود البنوك الإسلامية يقوم على التزامها بتطبيق المعاملات الشرعية وفق الاحتياجات العملية لمجتمعاتها، فإن الندوة توصي بوجوب تدعيم أجهزة الرقابة الشرعية لدى البنوك الإسلامية، وايجاد مثل هذه الأجهزة في البنوك التي لا توجد فيها. كما توصي الندوة بالتنسيق بين هذه الأجهزة، وتبادل الخبرات والآراء لضمان اتّفاق معاملات البنوك الإسلامية مع الأحكام الشرعية.

٣ - لمّا كانت صور التعامل المصرفي الإسلامي متنوعة وشاملة للمضاربة والمشاركة والمرابحة والايجار والسَّلَم وغيرها، فإن الندوة توصي البنوك الإسلامية بضرورة الاهتمام بهذه الصور جميعاً اهتماماً متوازناً يهدف إلى تلبية مختلف الاحتياجات التي يقتضيها تطبيق النموذج الاقتصادي الإسلامي.

ومما يخدم هذا الهدف أن تولي البنوك الإسلامية وهيئات البحث في الاقتصاد

الإسلامي هذه الصور المختلفة العناية اللازمة لدراستها وتطوير التطبيقات العملية لها، وبخاصة أشكال الاستثمار القائمة على المضاربة والمشاركة.

٤ - توصي الندوة البنوك الإسلامية أن تولي قضية التنمية المجتمعية والريفية مزيداً من العناية، نظراً لأهمية تنمية هذه القطاعات في تحقيق التوازن الاقتصادي والاجتماعي، وليشمل رفع مستوى المعيشة فئات الأمة كلها مما يساعد في تحقيق أهداف الشريعة للقضاء على الفقر وصور الحاجة في المجتمع.

ولتحقيق ذلك توصي الندوة هيئات ومراكز البحث في الاقتصاد الإسلامي أن تهتم باجراء الدراسات والبحوث الميدانية والتطبيقية لتحديد سياسة واضحة في هذا المجال.

٥ - لمّا كان بيع المرابحة للآمر بالشراء بشروطه وضوابطه مقبولاً شرعاً، فإن الندوة توصي بوجوب الالتزام في التطبيقات العملية بما هو مقرر شرعاً، وبخاصة ما يتعلق بدخول البنك الإسلامي طرفاً مشترياً بحيث يكون مالكاً ومتحملاً لتبعة الهلاك والرّد بسبب العيب الموجب لذلك وأيّة تبعة أخرى تترتب على هذا التملك.

وقد لاحظت الندوة وجود بعض الممارسات والتطبيقات التي لا تلتزم بالضوابط الشرعية المقررة في التعاقد وفي بيع المرابحة، وترى الندوة استبعاد حالة البيع التي يتم فيها شراء السلعة من العميل بهدف بيعها له ثانية بسعر مؤجل أعلى، أو بيع غير ذلك مما لا يقصد به حقيقة البيع.

وتؤكد الندوة ضرورة عرض العقود والمعاملات التي تجريها المصارف الإسلامية على هيئات الرقابة الشرعية لديها.

٦ - تؤكد الندوة ضرورة ايجاد أدوات مالية إسلامية يمكن من خلالها فتح قنوات توظيف فوائض الأموال الباحثة عن الاستثمار في جانب من بلاد العالم الإسلامي، في المشروعات المحتاجة إلى التمويل والفرص الاستثمارية المتاحة في البلاد الإسلامية الأخرى.

وفي هذا المجال تؤيد الندوة الخطوة الرائدة التي بدأها البنك الإسلامي للتنمية بالتعاون مع عدد من البنوك الإسلامية الأخرى بتكوين محفظة البنوك الإسلامية للاستثمار والتنمية.

٧ - دلّت المناقشات التي دارت في الندوة على عميق الحاجة لتوحيد المصطلحات الفنية والمحاسبية والاحصائية في البنوك الإسلامية. وعليه، فإن الندوة توصي بضرورة اجراء الدراسات والأبحاث لتوحيد هذه المصطلحات، حتى تسهل على جمهور المتعاملين معها فهم أعمال البنوك الإسلامية، وتساعد في انضاج البحث العلمي المتعلق بها.

وفي هذا الخصوص، توصي الندوة بضرورة ايجاد بنك معلومات للبنوك الإسلامية واحصاءاتها يمكن من خلاله تقديم البيانات اللازمة للباحثين والمحللين مما يخدم أهداف هذه البنوك في سياساتها المستقبلية.

٨ - نظراً لما لتهيئة الأطر الملائمة من أهمية في إنجاح العمل المصرفي الإسلامي، فإن الندوة توصي بضرورة ايجاد السبل المناسبة للتعاون في مجال تدريب العناصر العاملة في البنوك الإسلامية وتبادل الخبرات بينها.

٩ - ويعرب المشاركون - في ختام الندوة - عن شكرهم العميق لجلالة ملك المملكة الأردنية الهاشمية الحسين بن طلال لتفضله برعاية هذه الندوة في إطار المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، ولصاحب السمو الملكي الأمير الحسن ولي العهد لتفضله بافتتاح هذه الندوة، ولحكومة المملكة الأردنية الهاشمية وشعبها على الحفاوة البالغة والتكريم الكبير اللذين حظي بهما جميع العلماء المشاركين فيها، كما يتقدم المشاركون في الندوة لمعالي الدكتور ناصرالدين الأسد - رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، وزير التعليم العالي، ولمعالي الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية، بالشكر الجزيل والتقدير الكبير على ما قاما به من جهود في التحضير لهذه الندوة العلمية وانجاحها.

المــلاحــق

— ورقة العمل التي أعدّها البنك الإسلامي للتنمية بجدة عن :
دور البنك الممكن في نقل الأموال بين الدول الإسلامية .

— أسمـــاء الأعضـــاء المشـــاركين في ندوة : «خطـــة الاستثمـــار في البنـــوك الإسلامية : الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات» .

دور البنك الإسلامي للتنمية الممكن في نقل الأموال بين الدول الإسلامية*

مقـدمـة :

خلفية عامة :

إن احتياجات تمويل برامج التنمية للدول الإسلامية كبيرة، وهذا أمر بدهي ليس في حاجة إلى تأكيد. وان الوسائل القائمة ومصادر التمويل الخارجي المتاحة لمعظم هذه الدول غير كافية لسد عجز تمويل هذه البرامج وعجز العملات الأجنبية فيها. وعلى هذا، فأية محاولة لتوجيه الأموال الخاصة والعامة المتاحة للاستثمار في أي بلد إسلامي إلى البلدان الإسلامية التي تحتاج إليها، هي محاولة مهمة ومستعجلة للغاية، وذلك من أجل الحيلولة دون تعطيل برامج وخطط التنمية للبلاد الإسلامية التي تحتاج لمثل هذه الأموال. إضافة إلى ذلك، فقد تكون مسألة تمويل مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية، بواسطة أموال متاحة في بلاد إسلامية أخرى ذات فائض من الأموال، أفضل من وجهة نظر مصالح الدول التي تتلقى هذه الأموال أو التي يتوافر لديها فائض. فضلاً عن أن التمويل بين البلاد الإسلامية وسيلة هامة لتوثيق الصلات بينها، ودعم رخائها، وتعزيز التضامن المتبادل بينها عن طريق تعاونها الاقتصادي.

اقتراح سمو الأمير الحسن :

ومن هنا، كان الاقتراح الذي قدمه سمو الأمير الحسن ولي عهد المملكة الأردنية الهاشمية بمناسبة المؤتمر الخامس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة

* ورقة عمل قدمها البنك إلى اجتماع مجموعة العمل في البنوك الإسلامية المنعقد في عمّان بتاريخ ٨-١٣ صفر ١٤٠٧هـ الموافق ١١-١٦ تشرين أول (اكتوبر) ١٩٨٦م.

آل البيت) في عمان مناسباً جداً، وهويتناول موضوع تعبئة الأموال للتنمية من داخل البلدان الإسلامية. وفيما يلي الملامح الرئيسية لهذا الاقتراح:

١ - التركيز على القطاع الخاص باعتبار أنه مصدر هام للأموال، من غير تجاهل أهمية القطاع العام، على أساس أنه مصدر للتمويل بين البلدان الإسلامية.

٢ - ضرورة الاعتماد على أساليب فعالة وموثوق بها لتعبئة الأموال ضمن إطار محلّل تحليلاً دقيقاً. وتقديم هذا الاقتراح للبنك الإسلامي للتنمية، يعد - بحد ذاته - تعبيراً عن هذه الضرورة، لأن البنك باعتباره مؤسسة دولية إسلامية لتمويل التنمية، في مركز يؤهله للقيام بهذه المهمة، ولتقديم «آلية» سليمة لتوجيه الأموال بين البلاد الإسلامية التي لديها فائض من جهة، وتلك التي تعاني من عجز من جهة أخرى.

٣ - تستخدم الأموال في مشاريع مجدية من الناحية الاستثمارية المحض. وبالتالي، تبقى مشاريع المنح والمساعدات المالية خارج حدود هذا الاقتراح.

٤ - ستأخذ عملية التوسط في توجيه الأموال بين البلدان الإسلامية ذات الفائض، والأخرى التي تعاني من عجز، شكلاً يتفق مع أحكام الشريعة الإسلامية الغراء بالنسبة لتعبئة الأموال واستخدامها.

٥ - والهدف الواضح للاقتراح هو«التعاون في سبيل التنمية» والمزيد من التعاون الاقتصادي بين البلاد الإسلامية.

مجموعة العمل:

قُدّم اقتراح سمو ولي عهد الأردن إلى ندوة مشكلات البحث في الاقتصاد الإسلامي التي عقدت في أثناء المؤتمر السنوي الخامس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، بالأردن في (١٤-١٧) شعبان ١٤٠٦هـ (٢٣-٢٦) أبريل/ نيسان ١٩٨٦م، واشتملت توصيات الندوة على تشكيل مجموعة لدراسة الوسائل والطرق اللازمة لوضع هذا الاقتراح موضع التنفيذ، وتتألف المجموعة من الدكتور أحمد محمد علي - رئيس البنك الإسلامي للتنمية رئيساً، وخمسة أعضاء،

هم: الدكتور عبدالله عمر نصيف، والدكتور عبدالعزيز كامل، والدكتور محمد الحبيب بلخوجة، والدكتور عبدالسلام العبادي، والدكتور راضي البدور.

وقام رئيس مجموعة العمل، الدكتور أحمد محمد علي، بتكليف فريق عمل من البنك الإسلامي للتنمية يضم البروفيسور كوركوت اوزال، والدكتور محمد الحناوي، والدكتور منذر قحف، مهمة إعداد مشروع ورقة عمل، لتقديمه إلى مجموعة العمل، وطلب من الدكتور عبدالسلام العبادي والدكتور راضي البدور التعاون مع فريق العمل هذا، في إعداد الصيغة النهائية لورقة العمل.

وتتألف ورقة العمل من قسمين، يناقش الأول منهما التمويل بين الدول الإسلامية، ووسائل تعبئة الأموال، وطرق وضعها في الاستثمار ضمن مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية التي تعاني من العجز، ويتألف هذا القسم من أربعة أجزاء، تتناول قضايا الأموال العامة والخاصة المتاحة للاستثمار، والحوافز اللازمة لتعبئة الأموال الخاصة، والوسائل الممكنة لتعبئة الموارد، والخطط البديلة لربط الأموال بمشاريع التنمية في البلاد الإسلامية ذات العجز. ويناقش القسم الثاني المشكلات الرئيسية التي تواجهها عملية توجيه الأموال على مستوى البلاد الإسلامية. وهو يتناول قضايا كفاءة الادارة، والسيولة، والقدرة على التداول، وتوافر الثقة. وأخيراً تقدم الخاتمة مجموعة من التوصيات. وقد أضيف ملحق خاص بالجهود القائمة حالياً للبنك في هذا الصدد.

القسم الأول: التمويل بين الدول الإسلامية:

البرامج العامة والبرامج الخاصة:

يمكن تناول التمويل من حيث مصادر الأموال واستخدامها، ومصادر الأموال إما أن تأتي عن طريق القطاع العام، أو عن طريق القطاع الخاص، وكذلك الأمر في استخدامها، فهو يتم في القطاع العام أو في القطاع الخاص. وتستلزم تعبئة الأموال الخاصة تركيزاً أكبر على الربحية، والأمان، وتطبيق معايير استثمارية محض في تحديد الأولويات واختيار المشاريع وتقييمها.

واتفـاقيـة تأسيس البنـك الإسـلامي للتنميـة واضحة بالنسبة للسماح بقبول الودائع، بغض النظر عن مصدرها أعامّاً كان أم خاصاً (المادة ٨)، إضافة إلى أنه لا مانع من تمويل مشـاريـع القطـاع الخاص طالما أن حكومة الدولة العضو التي تقام مثل هذه المشاريع فوق أراضيها لا تمانع في مثل هذا التمويل، (المادة ١٦) من اتفاقية التأسيس.

غير أن البنك ـ في الواقع ـ اتخذ اتجاهاً عاماً خلال السنوات العشر الأولى من عمره، إذ بلغ إجمـالي الأمـوال الخـاصة التي تمت تعبئتها بموجب برنامج الودائع الاستثمارية منذ بداية عام ١٤٠٠هـ وحتى نهاية عام ١٤٠٥هـ ٣٥٧ مليون دينار إسلامي، أي نحو١٨,٣٪ من رأس المـال المـدفـوع حتى نهـايـة ذي الحجـة ١٤٠٥هـ . وبـالتـالي، فإن قيام البنك الإسلامي للتنمية بدور أكبر في اجتذاب الودائع والأموال الخاصة، قد يتطلب إدخال تطور كبيـر في السيـاسـة والاجراءات والآلية التي يتبعها البنك لاستيعاب مثل هذا التوجه. أما إذا أُريد الاعتماد على الأموال العامة، فإن كل ما يحتاجه الأمر لتعزيز تدفق أموال القطاع العام عن طريق البنـك، هو زيـادة رأس المـال المدفوع، أو إضافة برنامج لودائع الدول الأعضاء في العمليات الحالية للبنك.

وعنـد القيـام بتطـويـر كبيـر في العمليات وطريقة التمويل، يجب توخي غاية الحيطة والحـذر، ولا بد من اعتبـار الخطـوات الأولى تجريبية، بحيث يتم الاستمرار في العمل في ضوء دراسة نتائجها.

تعبئة الأموال من القطاع الخاص:

١ ـ تعتمـد تعبئـة أمـوال القطـاع الخـاص للتنمية على بضعة حوافز، أولها وأهمها العائد المتـوقـع. وتقتضي الـربحيـة وجـود إدارة كفؤ تقود عمليات التمويل كلها، خصوصاً عندما تكون هذه العمليات في نطاق الشريعة، حيث لا يسمح بالفائدة.

وقد حرم الإسلام الفائدة لما فيها من ظلم يسببه إلقاء تبعات المشروع ومخاطره على المستثمـر وحـده، مع إعطـاء الممـول عائـداً مضمـونـاً، مهما كانت نتائج الاستثمار والمخـاطـر التي يتعـرض لها. وبهذا التحريم للفائدة المؤكدة المترتبة للمموّل، يرفع النظـام الإسـلامي عبئـاً كبيراً عن المستثمر، وينشط المشروعات والأفكار الجديدة.

ومن جهة أخرى، فإن فرض المشاركة بالمخاطر على الممول ومنعه من تحصيل ربح مضمـون، يضطره إلى زيـادة العناية بدراسة المشروعات التي تقدم إليه، واتقانه فن تقـويمـه لهـا وحسن الاختيـار والمفـاضلة بينها. وهذا الأسلوب في العمل التمويلي يحتاج إلى مهارات في تخصيص الموارد أكثر مما يحتاج إليه التمويل التقليدي.

ومما يرتبط عضـويـاً بالـربحيـة قضية الحوافز التي يمكن الحصول عليها من الدول المستفيدة، وهي تشتمل على إعفاءات وتخفيضات ضريبية، وقواعد صرف ميسرة للعمـلات الأجنبية، وتحويل الأرباح ورؤوس الأموال وقبول التعامل في أدوات التمـويل التي تصـدر بموجب هذه البرامج في الأسواق المالية المحلية، الخ. ويتعين على البنك الإسلامي للتنمية ـ أو أية مؤسسة تمويل دولية تقوم بمثل هذه البرامج ـ أن يتفاوض مع الدول المستفيدة للحصول على حوافز تشجّع أصحاب الأموال الخاصة في الاقدام على الاستثمار.

٢ ـ إن النص على سهولة تصفية استثمارات المرء، حافز كبير لاجتذاب الموارد الخاصة. وهنـا يمكن للبنـك الإسـلامي للتنميـة ـ كمؤسسة دولية ـ أن يؤدي دوراً كبيراً. ولا منـاص من إقـامـة سوق إسـلامية لتداول الأوراق المالية الإسلامية باعتباره حلاً نهائياً لهـذا الأمـر بحيث يضمن نجـاح هذه الأوراق وقبـولهـا من المستثمـرين في القطـاع الخاص، وحتى تتم اقامة هذه السوق، فإن في وسع البنك تحمل هذه المسؤولية عن طريق عرضـه قبـول شراء شهـادات التمويل بأسعار تحدد على أساس أدائها الفعلي، إضافة إلى السعي لقبول تداول هذه الأوراق في الأسواق المالية القائمة وفقاً لقواعد محددة.

٣ ـ ويعتبـر تقـديم بعض الضمـانـات عامـل اجتـذاب آخـر للأمـوال الخـاصة. ويمكن الاستفـادة من فكـرة ضمـان الطـرف الثـالث لتوفير الضمانات ضمن حدود الشريعة، وتقوم هذه الفكرة على أن تقدّم جهة مستقلة عن طرفي التعامل ـ الدولة أو أي صندوق تعاوني مستقل ـ الضمان اللازم لصاحب المال على مبدأ التبرع، والوعد الذي يصبح ملزمـاً عنـد المالكية إذا ترتب عليه ارتباط الموعود له بالتزامات ما كان يقدم عليها لولا الـوعـد. بيـد أن هذا يقتضي صيـاغـة دقيقـة لأدوات التمـويل، وربما اقتضى انشاء مؤسسـة ضمـان خاصـة، ووضع تعريفات دقيقة للمخاطر التي يمكن التأمين عليها،

ومـدى التغطيـة التي يقـدمهـا صنـدوق الضمان . ويمكن النظر كذلك في إنشاء نظام تأمين تعاوني للهدف ذاته .

وطبيعي أن قضيـة الحـوافـز هذه يجب أن لا تطغى على أهميـة حمـاس الجمـاهيـر المسلمـة في أنحـاء العـالم للاستثمـار المـربـح ضمن حدود الشريعة ، ودعمها مشروعات التعاون بين البلدان الإسلامية ، خصوصاً أنه لا يوجد في السوق اليوم عدد كبير من مثل هذه الاستثمارات .

بدائل تعبئة الموارد :

وهناك ثلاث خطط متاحة للبنك بالنسبة لتعبئة الأموال من القطاع الخاص :

١ ـ **الائتمـان والتمـويـل الثنـائي أو المتعـدد الأطـراف** عن طريق تنشيـط تمويل التجارة الخـارجيـة وبـرامـج أخرى ترمي إلى تعزيز المشاريع المشتركة بين الدول الأعضاء ، ويؤدي البنك دوراً هاماً في هذه العملية .

٢ ـ **التعـاون مع البنـوك الإسـلاميـة والبنـوك التجـارية الأخرى** لاستثمار الأموال السائلة الفائضة والأموال التي في مرحلة الانتظار وتوجيهها إلى مشاريع التنمية .

٣ ـ **اصدار أدوات وشهادات مالية** يستطيع الجمهور شراءها . وقد يحتاج الأمر إلى إيجاد مجمـوعـة متنوعة كاملة من الأدوات المالية لتوفير المرونة والتنوع اللازمين والمناسبين لمختلف أنـــواع العمـــلاء ، وذلـك فيمـا لو رغبنـا في الـوصـول إلى جميـع المـوارد المحتملة . وقـد اقتـرح البـاحثـون والعـاملون في ميـدان التمـويل الإسلامي أسماء شهـادات مضـاربـة مؤقتـة ودائمـة ، وبـرامـج ودائع الاستثمار قصيرة الأجل ومتوسطة الأجـل ، ومختلف أنـواع شهادات المشاركة في صناديق الاستثمار ، شهادات مشاركة مؤقتـة وسنـدات مقـارضـة وغيـرهـا . وقـد قامت مؤسســات متعددة في أنحاء العالم الإسلامي بتنفيذ بعضها بدرجات مختلفة من القدرة على التداول ، وبآجال متفاوتة ، وشـروط إطفـاء مختلفـة ، بعضهـا مخصص لاستثمـارات معينـة وبعضها عامّ لجميع نشاطات المؤسسة المصدرة .

ومن الـــواضـح أن الفـارق الأسـاسي بين هذه الشهـادات والسنـدات وبين سنـدات

الاقـراض الـربـوي، هو اعتمـاد أدوات التمـويـل الإسلامية على المشاركة بجميع مخاطر المشروع، وعدم القاء جميع تبعاته على طرف واحد هو المستثمر المباشر.

يتوقف اختيار شروط ومواصفات إصدارات معينة لشهادة من الشهادات، على الجهة التي تصـدرهـا، ومقـدرتهـا على الـوصول إلى أنواع مختلفة من المستثمرين المحتملين، وظـروف السـوق، والقيـود الحكـوميـة، الـخ. وعلى ضوء الخبـرة الضئيلة التي جمعتهـا المؤسسات البنكية الإسلامية في هذا المجال حتى الآن، فإنه من الأفضل توخي الحذر، والبـدء باصـدار شهـادة واحـدة، مثـل شهادة صندوق المضاربة المقترحة في أوساط البنك الإسلامي للتنمية، ومراقبة نتائجها وآثارها بدقة قبل القيام بأية خطوة أخرى.

ومن ناحيـة أخـرى، فإن البـرامج التي ترمي إلى تعزيز أنواع التعاون من أجل التنمية بين البلدان الإسـلاميـة في قطـاعات معينة، على أساس دعم الائتمان المتبادل بين الدول الأعضاء، مثل برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، وبرنامج ضمان الصادرات، ومشروع اتحاد المقاصة للاعتمادات القصيرة الأجل والمتوسطة الأجل، سيكون لها أهمية كبـرى في تشجيـع التمـويل الثنائي المباشر، وزيادة التعاون الدولي بين البلدان الإسلامية لتحقيق رخائها الاقتصادي.

لقد بدأ البنك العمل في هذه المشاريع بمبادرته الذاتية أحياناً، مثلما هي الحال في جهـوده لاجتـذاب المستثمرين من القطاع الخاص، وأحياناً بالتعاون مع مؤسسات تمويلية أخـرى، مثـل التعاون مع البنوك الإسلامية، وأحياناً بناء على طلب اللجنة الدائمة للتعاون التجـاري والاقتصـادي بين الـدول الإسـلاميـة (كـومسيـك)، التـابعـة لمنظمـة المـؤتمر الإسـلامي، بالنسبـة لتمـويـل التجارة الأطول أجلاً (وفي الملحق مزيد من التفاصيل حول جهد البنك في هذا المجال).

الأشكال البديلة للاستفادة من الأموال:

يعتبـر توظيف الأمـوال في البـلاد المستفيـدة أهم المـراحل في عملية التمويل، لأنه العـامـل الأهم في تحـديـد الـربحيـة. إن الكفـاءة والانتاجية هما مفتاح تحديد ربحية أي مشروع من المشاريع.

ومـع ذلـك، فإن أيـة مؤسسة دولية للتمويل تجد نفسها ـ بحكم طبيعتها ـ مقيدة عن القيـام بالمشـاريـع بنفسها بطريقة مباشرة. لذلك تصبح مسألة اختيار المشاريع والشركاء أو الوكلاء المحليين إضافة إلى أنواع علاقات التمويل، بالغة الأهمية، خصوصاً إذا كان لا بد لسلوك هذه المؤسسة الدولية للتمويل من أن يتقيد ضمن مجموعتين من الحدود: المصالح الوطنية كما تحددها حكومات الدول الأعضاء من جهة، وتعاليم الشريعة الغراء من جهة أخرى.

وهناك ثلاثة بدائل أمام البنك بالنسبة لطريقته في العمل في الدول المستفيدة:

١ ـ **أن يعمـل مبـاشـرة مع وحـدات النشـاط الاقتصـادي**، مثـل تقديم تسهيلات تمويلية للانتاج وللشركات التجارية الخاصة مباشرة، وذلك باستخدام طريقة أو أكثر من طرق التمويل التي تبيحها الشريعة، مثل المشاركة في رأس المال والتأجير والمضاربة . . . وغيرها، وذلك مع تأمين موافقة ـ أو عدم اعتراض ـ الحكومة المعنية على ذلك.
ومن الممكن تقـديم التمـويـل المبـاشر لمشاريع القطاع العام على الأسس الموافقة للشـريعـة نفسهـا. وعلى أيـة حال، فإنـه يمكن أن تكون لذلك آثار سلبية في الناحية الهامة جداً، وهي ربحية الاستثمار، لأن بعض المشاريع ذات العائد القليل قد يكون لها أولية من وجهة نظر القطاع العام، على أساس وجود عوامل لا يمكن قياسها على الفور، أو وجود عوامل غير اقتصادية لها أولية.

٢ ـ **استخدام البنوك الإسلامية المحلية وسطاء**، بأن توضع فيها الأموال التي حصل عليها البنـك الإسـلامي للتنميـة، لاستثمارها في عمليات على أساس المشاركة في الربح والخسـارة، وذلـك على درجـات متفـاوتـة من ترك حريـة اختيـار المشـاريـع لهـذه المصـارف. ولا بد من ملاحظـة أن معظم البنوك الإسلامية تعاني من مشكلات زيادة السيـولـة (وهي مسألـة مهمـة، وبحثهـا يتطلب ورقـة مستقلة) وأنها لا تتمتع بأية مزايا خاصة من حيث دعم البنك المركزي ومساندته. هذا إضافة إلى أن الكثير من الدول الإسلامية، التي قد تستفيد من البرنامج، ليس فيها بنوك إسلامية تعمل في أراضيها.

٣ ـ **توجيـه الأمـوال عن طريق المـؤسسات الوطنية للتمويل التنموي** على الأساس نفسه المذكور في البند (٢) أعلاه. ومن الواضح أن كثيراً من هذه المؤسسات لديها خبرة

في تمويل مشاريع التنمية، أكثر مما لدى البنوك الإسلامية التي تأسست حديثاً. ولكن خبرتها بأنماط التمويل الإسلامي قليلة جداً، وهي - في معظم الحالات - مليئة بالاجراءات البيروقراطية الحكومية التي تؤثر على كفاءتها وفعاليتها.

ويتعين على البنك الإسلامي للتنمية - عند اختيار بدائل استثمار الأموال - أن يضع في الحسبان خبرته السابقة خلال السنوات العشر الماضية، وأن يحتفظ بدرجة كافية من المرونة تتيح له أن يتفاعل مع الظروف المعينة والمتغيرة للدول الأعضاء المستفيدة.

ومما ينبغي الاشارة إليه، أن التمويل المباشر للقطاع الخاص لم يحتل موقعاً بارزاً في التجربة العملية للبنك الإسلامي للتنمية منذ انشائه، فقد تمت ممارسة التمويل المباشر عن طريق المساهمة في رأس المال، والتأجير والمشاركة في الربح، والبيع الآجل.

وهناك أسباب عديدة تسهم في الصعوبات التي واجهها التمويل بالمشاركة، مثل ضعف البنية الأساسية الاجتماعية والاقتصادية في كثير من الدول المستفيدة، ونقص القدرات الفنية لاخراج دراسات جدوى كافية ومرضية، وصياغة وتنفيذ المشاريع وادارتها بكفاءة، إضافة إلى الصعوبات الكامنة في إجراءات اختيار المشاريع، والمعايير التي تطبق في ذلك، وكذا الصعوبات المتعلقة بعدم توافر الخبرات في أنماط التمويل الإسلامي، ومشكلات مقاييس الربحية.

وقد واجهت طريقة التمويل بالمشاركة بالأرباح صعوبات مماثلة، إضافة إلى ضعف وضوح آلية عمل هذه الوسيلة من التمويل.

وبالنسبة للتأجير، ثبت أن المستفيدين في القطاع الخاص يواجهون عوائق بسبب الكلفة والصعوبات في تأمين شروط الضمان لعقد التأجير.

ولا بد من بحث هذه المشكلات بصورة متأنية، حتى يمكن تقديم الاقتراحات العملية لوضع الحلول المناسبة لها.

القسم الثاني: المشكلات الرئيسية في طريق تدفق الأموال بين الدول الإسلامية:

لا بد من معالجة ثلاث قضايا رئيسية بصورة مناسبة لتسهيل عملية تدفق الأموال الخاصة من البلدان ذات الفائض إلى البلدان ذات العجز، وهي الكفاءة الادارية، وسيولة الشهادات، ومصداقية مؤسسة الاصدار.

١ ـ كفاءة الادارة:

الكفاءة الادارية هامة جداً لنجاح مثل هذا البرنامج، لأن النقد السائل حساس جداً فيما يتعلق بالربحية. وعليه، فمن الضروري التركيز على الكفاءة في ادارة عملية تعبئة الأموال، عن طريق عرض شهادات مناسبة ذات توقعات جيدة، وكذلك في استثمار الأموال المعبأة وتشغيلها في مشاريع سليمة، يتم اختيارها بدقة وفق معايير محددة وبأدنى حد ممكن من البيروقراطية، وإن لم تكن ثمة ادارة مناسبة وكفؤ ، فإن الهدف من تشغيل الأموال المتاحة ينهار ويفشل.

وربما كان فن استثمار الأموال بحاجة إلى آلية معينة تشبه ما يسمى بـ «مستودع مشاريع جاهزة»، حيث تحضر دائماً مشاريع جاهزة أكثر من القدرة على التمويل، بحيث تتيح المرونة اللازمة لمديري الاستثمار، وتخفض طول مدة التوقف إلى أدنى حد. إضافة إلى ذلك، فإنه قد يتعين على المؤسسة التي تقوم بتعبئة الأموال أن تولي اهتماماً كافياً بتطوير نظام فعال لاعداد المشاريع، إذا أرادت تدفقاً سهلاً من المشاريع الجديدة الجيدة للتمويل.

ولا بد من الاهتمام بجانب آخر، وهو الحاجة إلى تطوير قدرات تنفيذية وادارية ذات كفاءة عالية للمشاريع في البلدان المستفيدة. ومثل هذه القدرات من المعايير الهامة لنجاح أي برنامج لتدفق الأموال.

وربما كان على البنك الإسلامي للتنمية ـ على اعتبار أنه مرشح لتولي مسؤولية نقل الأموال الخاصة بين البلدان الإسلامية ـ أن يضع نظام حوافز وبرنامج تنشيط لتطوير

«مستودع للمشاريع» واعداد القدرات اللازمة لتهيئة المشروعات الاقتصادية وتنفيذها وإدارتها. وقد تشمل هذه الحوافز برنامجاً جيداً وهادفاً للمساعدة الفنية، وخطة تدريب لاعداد المشاريع وادخال نظام المعاملة المميزة للقدرات المحلية، وحوافز أخرى لتطوير قدرات إدارة المشاريع وتنفيذها.

إلى جانب ذلك، لا بد من إيجاد ظروف مناسبة للاستخدام المربح للأموال المؤقتة، مثل الأموال التي لم تستخدم بعد في المشاريع، بطريقة تضع حداً لتعطل الأموال التي ينتظر استخدامها في مشاريع محتملة. وقد يقنع ذلك مؤسسات التمويل بالمساعدة في تطوير مجموعة من الموجودات المالية والشهادات الإسلامية السريعة التصفية والتسييل، وتأييد ادراجها في الأسواق المالية الموجودة في البلاد الإسلامية.

٢ - السيولة والقدرة على التداول:

يتمثل التحدي الكبير الذي يواجه المهارات والمواهب الذهنية للفكر الإسلامي في قضايا التمويل اليوم، في أن نجمع بين أشياء لا تجمع عادة في ظل الاقتصاد الوضعي مثل: الرغبة في السيولة القائمة لدى الذين يملكون الأموال النقدية من جهة، وضرورة التزام هذه الأموال بأنشطة اقتصادية حقيقية (وليس نقدية محض) من جهة أخرى.

ولا شك في أن ما يقدمه الاقتصاد الوضعي من تحويل لعملية التمويل إلى علاقة نقدية بحتة، لا ارتباط لها بعملية الانتاج الحقيقية، وبالتالي فإن تقديم عائد ربوي مضمون للممول، والقاء عبء المخاطرة كله على المستثمر، ليس في الحقيقة حلاً لهذه المسألة، وإنما هو هروب من مواجهتها. ففضلاً عن ابتعاد هذا الحل عن مبدأ العدالة، بعدم معادلته للغنم الذي يحصل عليه مع الغرم الذي يتعرض له كل من طرفي التعاقد في العلاقة التمويلية، وما ينشأ عن ذلك من اضعاف لجرأة المستثمر على ابتكار الأفكار الجديدة ووضعها موضع التنفيذ في العملية الاستثمارية، وتقليل حرص الممول على دراسة كل جوانب المشروع المعروض عليه، واتقان فن تقويم المشروعات والمقارنة بينها، فإن هذا الحل يفصل بين العملية التمويلية والعملية الانتاجية في الواقع الاقتصادي، ويتيح الفرصة لجنوح كثير من عمليات التمويل إلى استعمالات غير إنتاجية، أو صورية بحتة في بعض الأحيان.

وقد أوجد هذا التحدي تحريمُ الربا الذي يتضمن أنه ما لم يلتزم التمويل بأنشطة فعلية منتجة اقتصادياً، فلا يستحق أي مكافأة، وتقتصر عند ذلك عملية التمويل على أعمال البر والخير من خلال فكرة القرض الحسن.

وليست هذه في الواقع مشكلة جديدة، ولكن لتشجيع نقل الأموال بين الدول الإسلامية، كان من الضروري ايجاد حل معقول لها. وإلى أن يتم تأسيس سوق إسلامية ثانوية، حيث يمكن التعامل بالأدوات المالية الإسلامية، فإن البنك الإسلامي للتنمية هو أنسب مؤسسة في العالم الإسلامي تستطيع تقديم ضمانات السيولة لمالكي أدوات التمويل الإسلامية. وبموجب هذه الضمانات التي يصدرها، يستطيع حاملو الشهادات تحويلها إلى نقد بأسعار معلنة محددة. كذلك فإن الأمر يستدعي جهداً جماعياً من جانب البنوك الإسلامية كافة، بحيث يكون مناسباً لانشاء صندوق خاص أو مؤسسة لضمان تسييل اصداراتها من هذه الشهادات.

إضافة إلى ذلك، لا بد من أن تكون هذه الوسائل قابلة للتداول، وأن تكون هناك محاولة جادة لقبولها في التعامل في الأسواق المالية بالدول الإسلامية، خصوصاً أن تداولها في هذه الأسواق هو البديل العملي الأمثل لتوفير سيولة الأدوات التمويلية الإسلامية المقترحة، ريثما تتم اقامة سوق إسلامية خاصة لتداولها.

٣ ـ المصداقية والضمانات:

ولعل أخطر عقبة في طريق تدفق الأموال بين البلدان الإسلامية، هي كراهية المجازفة التي يشتهر بها رأس المال الخاص. ولذلك تلعب المصداقية بمؤسسة الاصدار، والضمانات التي يمكن قبولها لتغطية المخاطر غير الاقتصادية بشكل خاص، دوراً أساسياً في قبول جمهور المستثمرين أية أداة مالية يتم إصدارها.

وربما كان لا بد من أن يرتبط أي إصدار بمشروع تأمين ضد الأخطار غير الاقتصادية. وعلاوة على ذلك، فقد تتطلب مشروعية مثل هذا الضمان من الناحية الإسلامية الالتجاء إلى فكرة ضمان الطرف الثالث.

الخاتمة والتوصيات

لعل من الخير أن نضع بين أيدي المهتمين النتائج والتوصيات التالية :

١ - قضية التمويل بين البلدان الإسلامية قضية بالغة الأهمية، ولا بد من أن تلقى اهتماماً رئيسياً من البنك الإسلامي للتنمية، ومنظمة المؤتمر الإسلامي، والمنظمات الإسلامية الأخرى. ولا بد من إعطاء الأولوية لتعبئة الموارد المالية من القطاع الخاص، وتوجيهها إلى مشاريع التنمية في البلاد الإسلامية.

٢ - لا بد من دعوة البلاد الإسلامية المستفيدة إلى توفير حوافز كافية لجعل تدفق الموارد المالية مغرياً، ويتعين كذلك على البلدان الإسلامية ذات الفائض أن تستحدث قواعد تجعل من الأفضل الاستثمار في البلاد الإسلامية الشقيقة، مقارنة بالاستثمار خارج البلاد الإسلامية.

٣ - لا بد من وضع برنامج عمل دقيق تصاحبه خطة للتنفيذ، بحيث يتألف محور هذا البرنامج من الآتي :

أ - دعم فكرة صندوق المضاربة وتنشيطها، وهي الفكرة التي تبناها البنك الإسلامي للتنمية مؤخراً على اعتبار أنها خطوة أولى، لتقديم شهادات عامة ومعينة (محددة بمشاريع خاصة) في المستقبل، على أساس الخبرة المكتسبة في المحاولة الأولى.

ب - دعم برامج البنك للتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، وتشجيع الصادرات على أساس أنها وسائل تهدف إلى تشجيع التمويل بين البلدان الأعضاء، وتنشيط الدراسات القائمة حالياً لوضع هذه المشاريع موضع التنفيذ.

جـ - القيام بدراسة الجدوى من إنشاء هيئة تمويل إسلامية للقطاع الخاص للتنمية، للتخصص في نقل الأموال بين الدول الأعضاء تحقيقاً لأهداف التنمية.

٤ ـ تشجيع تأسيس بنوك إسلامية خاصة في البلدان الإسلامية التي لا يوجد فيها مثل هذه البنوك حتى الآن، ودعم التعاون بينها على المستوى الدولي، وقد تمثل البنوك الإسلامية بالنسبة للدول، الوكلاء المحليين الأساسيين للبنك الإسلامي للتنمية، في مسألة تدفق الأموال الخاصة في الدول الأعضاء.

٥ ـ دراسة السبل الممكنة لتشجيع تنمية الكفاءات الفنية المحلية في الدول الأعضاء، خصوصاً في مجال وضع المشاريع التنموية وتحضيرها ودراسة جدواها وتقييمها، وفي مجالات تنفيذها وادارتها، مع الأخذ بعين الاعتبار أهمية برنامج التعاون الفني بين الدول الأعضاء في البنك الإسلامي للتنمية وبرنامج التدريب لدى المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب.

٦ ـ القيام بدراسة جدوى تأسيس سوق إسلامية ثانوية، وإلى أن يتم انشاء هذه السوق، يمكن اقتراح ما يأتي:

أ ـ يقبل البنك إعادة شراء الشهادات التي أصدرها، عند تقديمها له، بأسعار تعلن في فترات معقولة.

ب ـ يتفاوض البنك حول مسألة تسجيل شهاداته في الأسواق المالية في البلاد الإسلامية، لتسهيل سيولة هذه الشهادات.

ج ـ يتعاون البنك مع البنوك الإسلامية الأخرى في إعداد السياسات والوسائل التي تضمن تداول الشهادات التي تصدرها البنوك الإسلامية وسيولتها، لاستيعاب الأموال القصيرة الأجل والفائضة التي قد تتوافر لدى بعض البنوك الإسلامية، ولتلبية حاجات بعضها الآخر للأموال ذات الأجل القصير. ويعمل البنك ـ بالتعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى ـ على ايجاد وسائل، ضمن حدود الشريعة، للاستخدام القصير الأجل للأموال. وقد تشمل هذه الوسائل دراسة إنشاء اتحاد مقاصة لتدفق الأموال ذات الأجل القصير بين البنوك الإسلامية.

٧ ـ دراسة التجربة الحالية لصناديق احتياطي ضمان الاستثمار في البنوك الإسلامية، وتبيّن مدى امكان توسيعها لتشمل أكثر من بنك إسلامي واحد، مما يساعد في دعم انتقال الأموال بين البلدان الإسلامية.

٨ ـ وأخيراً، فإن تحقيق مثل هذه المهمة أمر شاق وضروري، ولا بد من تجنيد المفكرين من الأمة بأسرها لانجازه، وتوجيه اهتمام مراكز ومؤسسات ومعاهد البحث في الاقتصاد الإسلامي لدراسة هذه القضايا، واقتراح الحلول المناسبة لمعالجتها. وإن المنظمات الإسلامية، مثل منظمة المؤتمر الإسلامي، والمجمع الفقهي التابع لها، ورابطة العالم الإسلامي، والمنظمات الإسلامية الأخرى، مدعوة كلها للمساعدة في سبيل إنجاز هذه المهمة.

ملحـــق

جهود البنك الإسلامي في نقل الأموال بين البلاد الإسلامية

يولي البنـك الإسـلامي ثلاثـة مجالات اقتصادية اهتماماً خاصاً ومكثفاً، وهي : تعبئة أموال القطاع الخاص، والتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، والتعاون مع البنوك الإسلامية.

أولاً : تعبئة الموارد:

واصـل البنـك الإسـلامي للتنميـة جهـوده في تطوير مزيد من الوسائل والطرق لتعبئة الموارد لاحتياجات عمليات البنك في المستقبل، ويتم التركيز على ضرورة تنشيط الجهود المـؤديـة إلى تطـويـر أدوات تستنـد على أحكام الشريعة، بحيث يمكن وضعها في القالب النهـائي، وتجـربتهـا في السـوق قبيل الوقت الذي يحتاج فيه البنك لموارد إضافية. وقد تم تكـوين فريق عمـل من كبـار المتخصصين الفنيين في البنـك للقيام بهذه المهمة، وعقدت عدة ندوات وحلقـات دراسيـة مع خبـراء في الشـريعـة والاقتصـاد والأسـواق المـالية، وتم الوصول إلى مفهوم لصيغة تجميع الأموال، تقوم على أساس استخدام أحد أشكال صناديق الاستثمار التي تلتزم في أعمالها باحكام الشريعة الإسلامية.

ويهدف البنك، في استحداث هذه الصيغة، إلى تحقيق ثلاثة أُمور:

١ ـ استخـدامهـا وسيلة لتعبئـة المـوارد، وذلـك بأن يحوّل البنـك للصنـدوق بعض الاستثمارات المربحة (من مشروعات المساهمة في رأس المال، أوعمليات التأجير النـاجحـة في الوقت الحاضر، مع امكان توسيع ذلك في المستقبل ليتضمن عمليات البيع بالتقسيط والتجارة الخارجية).

ويحـرر البنـك ـ بذلـك ـ موارده المـالية، ليعيد استخدامها في عمليات أخرى، مما يوسع من نطاق عملياته التمويلية.

٢ - تمكين البنك من كسب خبرة في جميع نواحي إصدار شهادات التمويل المرتبطة بالصندوق، وتسويقها وإدراجها في السوق المالية، وانشاء سوق ثانوية.

٣ - استخدام هذه الصيغة مستقبلاً في تمويل أنشطة جديدة للبنك، وتوسيع نطاق استثمارات البنك الإسلامي للتنمية، وتعزيز دوره في عملية التنمية في الدول الأعضاء. ويلاحظ أنه لا يتوقع - في المستقبل القريب - أن يكون أسلوب صندوق الاستثمار (Investment Trust) ممكناً، لأنه لن يكون قابلاً للتشغيل من دون وجود سوق مساعدة نشطة للتعامل بأسهمه. إضافة إلى ذلك، فإن إنشاء مثل هذه السوق يستغرق عدة سنوات. وفي الوقت الحاضر، يمكن أن يكون صندوق الوحدة (Unit Trust)، أو أي شكل آخر شبيه له بخصائصه الأساسية ويتوافق في الوقت نفسه مع أحكام الشريعة أكثر جدوى من وجهة نظر البنك.

وفي تأسيس صندوق الوحدة، اختار البنك فكرة انشاء صندوق وحدة داخل البنك الإسلامي للتنمية. ومن أجل وضع برنامج للصندوق، أجرى البنك اتصالات مستمرة مع خبراء في مختلف الميادين، وظهرت - نتيجة ذلك - عدة قضايا أساسية، فيما يلي بعض هذه القضايا التي يبحثها البنك حالياً:

١ - إنشاء الصندوق داخل البنك بموجب المادة ٢٢ من اتفاقية التأسيس التي تخول البنك سلطة إنشاء صناديق خاصة، تعتبر جزءاً من البنك لتوسعة قاعدة موارده. ومن هنا، سوف يتمتع الصندوق بالمزايا والاعفاءات والحصانات كلها، شأنه في ذلك شأن تمتع البنك بها.

٢ - ينشأ الصندوق على أساس أنه وحدة حسابية منفصلة داخل البنك، ولا بد من أن تكون له سلطة امتلاك العقارات والتصرف فيها.

وفقاً للشريعة الغراء، يتم إنشاء هذه الوحدة بموجب اتفاق تعاقدي بين الأطراف المعنية، التي قد توافق على فصل أعباء ومسؤوليات الصندوق عن أعباء ومسؤوليات المساهمين، (ومن بينهم البنك الإسلامي للتنمية).

٣ - في حالة حدوث خلاف، ينص على أن الشريعة هي القانون الذي سوف يطبق، وسوف تناط تسوية هذه المنازعات بمحكّمين على علم واسع بالشريعة.

٤ - يجمع البنك - بصفته مضارباً - مهام مديري الصندوق وأُمنائه، ويتم تناول جوانب هذه المسؤولية المزدوجة والاشارة إليها غير ما مرة في قواعد ولوائح الصندوق. ويتوقع أن يقوم البنك - في سبيل إدارة الصندوق بفعالية - بانشاء هيئة استشارية من خبراء على مستوى دولي في مجالاتهم، بما في ذلك خبراء الاقتصاد وأسواق المال والشريعة والقانون وغيرها.

٥ - تتألف موارد الصندوق من قيمة الشهادات التي يصدرها، ومن عوائد الأنشطة الاستثمارية للصندوق، وودائع مؤسسات التمويل، وموارد أخرى يقبلها الصندوق.

٦ - تكون الشهادات التي يصدرها الصندوق إما اسمية أو «صك» لحامله. ويتوقع أن تكون القيمة الاسمية لكل شهادة صغيرة، حتى يتمكن الصندوق من اجتذاب مدخرات صغار المستثمرين، إضافة إلى مدخرات المؤسسات الاستثمارية.

٧ - ويمكن - من حيث المبدأ - التعامل بكل شهادة بالسعر المحدد، إما في البورصات العادية التي أُدرجت فيها، أو بالاتفاق المتبادل بين البائع والمشتري، بحيث لا ترفق به أية قيود. ومع ذلك، ووفقاً للشريعة الإسلامية، لا يتم التعامل بأي سعر غير القيمة الاسمية للشهادة قبل تحويل قيمتها إلى أصول غير نقدية، وعلى هذا الأساس، وإلى أن يتم ادراج الشهادات في الأسواق المالية العادية، يعلن البنك الإسلامي للتنمية - بصفته مدير الصندوق - بعد اقفال الاكتتاب وبدء نشاط الصندوق، عن أسعار البيع والشراء للشهادات على فترات منتظمة، تحدد الأسعار فيها في ضوء دراسة الوضع الحالي للصندوق، وحالة العرض والطلب، ويعلن البنك - في كل مرة في نشرة الأسعار - استعداده للشراء والبيع بهذه الأسعار، على ضوء السيولة النقدية المتوافرة لديه في ذلك الوقت، ويحدد مدة زمنية لذلك التعامل.

٨ - يقوم البنك بالنظر جدياً في مشروع تأمين لا يخالف أحكام الشريعة لحماية المستثمرين ضد الأخطار المختلفة.

ووفقاً لذلك، يقوم البنك بتطوير وتنفيذ مشروع ستتم تجربته على نطاق ضيق في عدد من استثمارات البنك الحالية (مشاريع المشاركة في رأس المال ومشاريع تأجير السفن بصفة خاصة). فإذا نجحت التجربة، يمد نطاق المشروع إلى أن يشمل مشاريع أخرى

وأنماط تمويل أخرى. وفي النهاية، سوف يستخدم المشروع ليس من أجل اعادة الاستثمار فحسب، بل لتعبئة الموارد لمشاريع جديدة تقدم للبنك من أجل تمويلها.

ثانياً: مشروع التمويل الأطول أجلاً للتجارة:

أخذت الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي مؤخراً، تواجه حواجز مختلفة ضد دخول صادراتها إلى الدول الصناعية. وشعرت هذه الدول بالحاجة إلى وضع استراتيجيات لزيادة صادراتها. وتبين أن دعم التجارة بين هذه الدول طريقة ملائمة للتغلب على هذه المشكلة. وفي الدورة الأولى للجنة الدائمة للتعاون الاقتصادي والتجاري بين دول منظمة المؤتمر الإسلامي، وقد عقدت برئاسة فخامة الرئيس التركي، برزت توصية تدعو البنك الإسلامي للتنمية لاستضافة اجتماع مجموعة خبراء، كي تفحص - ضمن وسائل أخرى - امكانية وضع برنامج للتمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية، على أسس من الشريعة الإسلامية، بحيث يعود بالنفع على الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي. وعقد الاجتماع بمقر البنك في مايو/ آيار من عام ١٩٨٥م، وأوصت مجموعة الخبراء ببدء برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة الخارجية تحت إشراف البنك. والبرنامج المقترح جاء حصيلة لهذه الجهود كلها.

وفي الدورة الثانية للجنة الدائمة للتعاون، التي عقدت في مارس/ آذار من عام ١٩٨٦م، صدرت موافقة عامة على بدء هذا البرنامج، وقدمت توصيات اللجنة إلى مجلس المديرين التنفيذيين للبنك، الذي قدم بدوره توصياته لمجلس المحافظين. وقد وافق مجلس محافظي البنك - في اجتماعه السنوي العاشر المنعقد في ١٣ رجب عام ١٤٠٦هـ (٢٣ مارس/ آذار ١٩٨٦م) - على انشاء البرنامج، وأصدر توجيهاته لمجلس المديرين التنفيذيين بوضع تفاصيل تنفيذه. وقامت إدارة البنك باعداد خطوط التشغيل، وقواعد هذا البرنامج، والاطار العام لتنفيذه، وسوف تقوم اللجنة التنفيذية للبرنامج بوضع الاجراءات التفصيلية المحددة لتنفيذ البرنامج.

الملامح البارزة لطريقة العمل المقترحة للبرنامج:

١ - يكون هدف البرنامج تعزيز التجارة بين البلدان الإسلامية بالمواد غير التقليدية (مع

التركيز على الصادرات) والتي هي في المتوسط لا تتجاوز ١٠٪ من اجمالي قيمة الصادرات السنوية خلال فترة السنوات الثلاث السابقة، وسيشارك المشروع في تمويل جزئي - لفترات تتراوح بين ١٨ إلى ٦٠ شهراً - لصادرات المستفيدين، اعتماداً على نوع السلعة، ابتداء من المنتجات الأولية حتى السلع الرأسمالية.

٢ - يمكن لجميع الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي المشاركة في البرنامج، وتصبح الدولة مشاركة فيه باكتتابها بالحد الأدنى من المبالغ المطلوبة، وفق ما تحدده اللجنة التنفيذية للبرنامج، وتتم تعبئة الأموال للبرنامج عن طريق:

أ - المساهمة من البنك، ومن الدول الأعضاء في منظمة المؤتمر الإسلامي المشاركة في البرنامج ومؤسساتها.

ب - الأموال التي يمكن استثمارها من الودائع، أوعن طريق بيع سندات مالية لأفراد ومؤسسات في الدول الأعضاء بمنظمة المؤتمر الإسلامي.

٣ - في بادىء الأمر، يقصر البرنامج تمويله على التجارة الاقليمية بسلع وصادرات غير تقليدية، تعتبر - وفق العرف التجاري الدولي - مؤهلة للتمويل المتوسط الأجل. وتعد اللجنة التنفيذية للبرنامج قائمة بالسلع الصالحة للتمويل، وتوزعها على الهيئات الوطنية، ويتم فحص القائمة وتعديلها دورياً.

٤ - يقتصر التمويل الذي يقوم به المشروع على صادرات السلع التي يكون منشؤها الدولة العضو المصدرة. وقد حدد البرنامج القواعد اللازمة لتوافر هذا الشرط.

٥ - تحدد اللجنة التنفيذية للبرنامج حداً أقصى لفترات الدفع، مع أخذ طبيعة السلع وأسعارها والقيمة الاجمالية لعملية التصدير وهدفها العاجل بعين الاعتبار. وتبدأ فترة السداد من تاريخ السحب، وتنتهي بتاريخ استحقاق القسط الأخير. وتؤخذ في الاعتبار كذلك الشروط والممارسات السائدة حالياً في السوق الدولية، وذلك عند تحديد هذه المدة، وتقوم اللجنة التنفيذية بابلاغ الحد الأقصى للدفع سراً للهيئات الوطنية، لتجنب الحاجة للتشاور المسبق في كل حالة.

٦ - يقتصر تمويل البرنامج على نسبة معينة من الصادرات، ويمكن للهيئة الدائمة أن تزيد

نسب التمويل إذا رأت أن ذلك مناسب، وللتكيف مع الظروف التي أوجدتها عوامل التنافس الحالية في السوق.

٧ ـ للبرنامج أن يشترك ـ إذا رأى ذلك مناسباً ـ مع مؤسسات تمويل إسلامية أخرى، لتمويل أية فجوات قد تطرأ بين قيمة الفاتورة للصادرات وبين مشاركة البرنامج التمويلية.

٨ ـ يحدد هامش ربح البنك ـ بموجب هذا البرنامج ـ وفق الحالة، وعن طريق المفاوضات، مع أخذ العوامل التالية في الاعتبار:

أ ـ ظروف السوق الدولية.

ب ـ الشروط التي يمكن تطبيقها على عمليات تمويل التجارة الأخرى للبنك.

جـ ـ الظروف الاقتصادية للدولة العضو مقدمة الطلب.

يتوقع من كل دولة عضو مشاركة في البرنامج أن تعين وكالة وطنية، وأن تحدد وسيلة الاتصال الرسمية بالبنك، بحيث تخول الوكالة الوطنية سلطة النظر في جميع الطلبات المقدمة من تلك الدولة، ويتقدم المصدرون والمستوردون المحتملون بطلباتهم للبرنامج عن طريق الوكالات الوطنية التابعة لها.

وأخيراً، فقد وضعت قواعد البرنامج وفقاً للمادة ٢٢ من اتفاقية تأسيس البنك، وتتمشى هذه القواعد أيضاً مع قرار مجلس المحافظين رقم ٤ـ٦٠٤ القاضي بالموافقة على تأسيس برنامج التمويل الأطول أجلاً للتجارة في صورة صندوق خاص. وسوف يتخذ مجلس المديرين التنفيذيين القرار اللازم باصدار القواعد والنظم اللازمة لخروج البرنامج إلى حيز التنفيذ.

ثالثاً: التعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى:

للبنك علاقات وثيقة مع البنوك الإسلامية الأخرى في سبيل خدمة الأهداف المشتركة، ويأخذ هذا التعاون عدة صور منها:

١ ـ تشجيع إنشاء بنوك إسلامية جديدة في الدول الأعضاء.

٢ - المشاركة في تمويل المشاريع، والمساهمات المشتركة في رؤوس الأموال.

٣ - عقد اجتماعات دورية وغير دورية للتنسيق، وتبادل الخبرة، والتعاون على المستوى العملي.

ومواصلة لجهوده في دعم التجارة بين الدول الأعضاء، وبناء على طلب رؤساء عددٍ من البنوك الإسلامية، فقد دعا البنك الإسلامي للتنمية مؤخراً ممثلين عن عدد من البنوك الإسلامية لاجتماع عقد بمقر البنك في جدة يوم ١٨ رمضان ١٤٠٦هـ (الموافق ٢٦ مايو/ آيار ١٩٨٦م) وكان الغرض من الاجتماع مناقشة الوسائل والطرق البديلة للتنسيق بين البنك الإسلامي والبنوك الإسلامية الأخرى في تمويل التجارة بين الدول الإسلامية، وقد أعد البنك - بالتشاور مع بيت المال الكويتي - ورقة عمل تتضمن عدة بدائل لهذا التعاون وهي:

١ - إشتراك البنوك الإسلامية في برنامج ودائع استثمار البنك للتمويل المتوسط والأطول أجلاً للتجارة.

٢ - اشتراك البنوك الإسلامية في مشروع التمويل الأطول أجلاً للتجارة، وهو ما يجري تنفيذه حالياً.

٣ - انشاء حافظة - صندوق خاص - أو حساب بين البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى، للتمويل المتوسط الأجل والأطول أجلاً للتجارة.

٤ - التمويل المشترك المباشر في التجارة الخارجية بين البنك والبنوك الإسلامية.

٥ - انشاء شركة استثمار للتعامل بالتجارة الخارجية.

وقد نوقشت هذه البدائل في الاجتماع، واتخذت بشأنها القرارات التالية:

١ - الاستفادة الكاملة من ترتيبات التمويل المشترك المتاحة في البنك، ولتحقيق هذا الهدف، شعر ممثلو البنوك بالحاجة إلى أن يضع البنك الإسلامي للتنمية - بالتعاون مع البنوك الإسلامية الأخرى - الأطر الواضحة والتوجيهات التي تساعد على التنفيذ.

٢ - تأسيس حافظة خاصة للتجارة الخارجية بين الدول الإسلامية، ويشارك البنك الإسلامي للتنمية والبنوك الإسلامية الأخرى في هذه الحافظة، ويكون لها استقلال مالي. وارتأى المشتركون أنه لا بد من الاستفادة من نتائج دراسة في الأدوات المالية

الإسلامية، قدمها البنك للاجتماع السنوي السابع للبنوك الإسلامية في عمّان يوم ١١ رجب ١٤٠٦هـ (الموافق ٢١ مارس/ آذار ١٩٨٦م).

٣ - يُجري البنك دراسة في امكانية تأسيس شركة استثمار للتجارة، أو بنك يتخصص بتمويل التجارة الخارجية بين البلاد الإسلامية. وسوف ينفذ هذا الأمر عند اتمام الدراستين السابقتين فقط، واتخاذ الاجراءات الخاصة بتنفيذها.

ولتنفيذ هذه القرارات، أنشأ المشاركون لجنة متابعة تضم عدداً من ممثلي البنوك الإسلامية، وقد بدأ البنك من جانبه بتنفيذ هذه القرارات، وأسس مجموعة عمل داخلية، مهمتها إعداد تقرير حول القرار الأول الخاص بالتمويل المشترك، ويجري إعداد التقرير حالياً واعتماده في البنك. إضافة إلى ذلك، فقد تم انشاء فريق عمل يضم عدداً من ممثلي البنك، وخبراء في الشريعة والاقتصاد والأسواق المالية - من خارج البنك - لاعداد دراسة حول إنشاء حافظة استثمار، واجتمع الخبراء وبعض ممثلي لجنة المتابعة في مقر البنك الإسلامي للتنمية يوم ١٧-١٨ شوال ١٤٠٦هـ الموافق (٢٤-٢٥ يونيو/ حزيران ١٩٨٦م) وقد تم وضع قواعد عامة لحافظة الاستثمار، وخطة عمل للمستقبل.

أسماء الأعضاء المشاركين

في ندوة خطة الاستثمار في البنوك الإسلامية:

الجوانب التطبيقية والقضايا والمشكلات:

أولاً: كتّاب البحوث:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

١ - الدكتور إسماعيل عبدالرحيم شلبي

كلية الحقوق - جامعة الزقازيق/ جمهورية مصر العربية.
العنوان الشخصي:
١٠٦ شارع عبدالعزيز فهمي - مصر الجديدة/ القاهرة - جمهورية مصر العربية.

٢ - الدكتور أوصاف أحمد

Dr. Ausaf Ahmad
Islamic Research and Training Institute/ Islamic Development Bank
P.O.Box: 9201 Jeddah 21413 - Saudi Arabia.
Telex: 401407, 401137 ISDB SJ

٣ - الدكتور حاتم القرنشاوي

كلية التجارة (فرع البنات) - جامعة الأزهر/ القاهرة - جمهورية مصر العربية.

Telex: 92558 AICHT UN

٤ ـ الدكتور عبدالستار أبو غدة

مقرر الموسوعة الفقهية بوزارة الأوقاف/ ص.ب (٣٧١٩) ـ الصفاة ، دولة الكويت.

٥ ـ الدكتور محمد عبدالحليم عمر

كلية التجارة ـ جامعة الأزهر ـ القاهرة/ جمهورية مصر العربية.

Telex: 22782 PBNZA UN

ب ـ من داخل الأردن:

٦ ـ الدكتور راضي البدور

مدير دائرة العلوم المصرفية والمالية/ كلية الاقتصاد والعلوم الادارية، جامعة اليرموك، إربد ـ الأردن.

ثانياً: المناقشون:

أ ـ من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

٧ ـ الدكتور طارق حسن

Dr. Tariq Hassan
c/o Legal Department
International Fund for Agricultural
Development
107 Via del Serafico
00142 Rome
Italy.

٨ ـ الدكتور محمد عبدالمنان

Dr. M. A. Mannan
Islamic Research and Training
Institute/ Islamic Development Bank
P.O.Box: 9201 Jeddah 21413
Saudi Arabia.
Telex: 401407, 401137 ISDB SJ

٩ ـ الدكتور منذر قحف

البنك الإسلامي للتنمية ـ ص.ب

(٩٢٠١) - جدة ٢١٤١٣/ المملكة العربية السعودية.
Telex: 401137, 401407 ISDB SJ

١٠- السيد نوازش علي زيدي

Mr. Nawazish Ali Zaidi
Executive Vice President
Islamic Banking Division
United Bank Ltd.
H.O., I.I. Chundrigar Road
P.O.Box: 4306 Karachi - Pakistan.

ب - من داخل الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

١١- الدكتور تيسير عبدالجابر

رئيس مجلس أمناء المركز الاستشاري العربي/ ص.ب (٩٢٦٥٥٠) عمّان - الأردن.
Telex: 23046 IPPF JO.

١٢- الدكتور عبد خرابشة

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة الأردنية/ عمّان - الأردن.

١٣- الدكتور عبدالسلام العبادي

وكيل وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية/ عمّان - الأردن.

١٤- الدكتور ماجد أبو رخية

كلية الشريعة - الجامعة الأردنية/عمّان - الأردن.

١٥- الدكتور محمود سالم شحادة

كلية الاقتصاد والعلوم الادارية - الجامعة الأردنية/ عمّان - الأردن.

١٦- الدكتور هاشم الصباغ

المدير العام لسوق عمّان المالي/ ص.ب (٨٨٠٢) عمّان - الأردن.

ثالثاً: كتاب الدراسات التطبيقية:

أ ـ من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

١٧ـ السيد ايرك ترول شولتز

Mr. Eric Trolle Schultz
Associate Professor
Department of Management
Odense University
Campusvej 55
DK 5230 Odense M
Denmark.

١٨ـ الدكتور سامي حمود

المدير العام لبنك البركة الإسلامي للاستثمار/ ص.ب (١٨٨٢) المنامة ـ دولة البحرين.

Telex: 8994 BARAKA BN.

١٩ـ الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة

المستشار المالي لبنك فيصل الإسلامي المصري/ ١١١٣ كورنيش النيل ـ القاهرة، جمهورية مصر العربية.

Telex: 22952 FBANK UN.

٢٠ـ الدكتور م. فهيم خان

Dr. M. Fahim Khan
Director
School of Economics
International Institute of Islamic Economics
International Islamic University

P.O.Box: 1687 Islamabad - Pakistan
Telex: 54068 IIU PK

ب ـ من داخل الأردن:

٢١ـ السيد موسى شحادة

المدير العام للبنك الإسلامي الأردني/ ص.ب (٩٢٦٢٢٥) عمّان ـ الأردن.

Telex: 21125, 23993

رابعاً: الأعضاء المشاركون:

أ - من خارج الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

٢٢- الدكتور أحمد أوزل

عضو هيئة التحقيق العلمي بمقر الموسوعة الإسلامية/ استانبول، الجمهورية التركية.

Dr. Ahmad Ozel
Turkiye Diyanet Vakfi
Islam Ansiklopedisi
Genel Mudurlugu
Kisikli Cad. No. 7
Uskudar - Istanbul - Turkiye.

٢٣- الدكتور أحمد صدقي الدجاني

منزل ٩٩ شارع السباق - شقة ٩٤، هيليوبوليس ،مصر الجديدة - القاهرة، جمهورية مصر العربية.

Telex: 22140 EMAN UN.

٢٤- السيد أحمد كورطاش

المدير العام للموسوعة الإسلامية/ استانبول، الجمهورية التركية.

Mr. Ahmet Gurtas
Turkiye Diyanet Vakfi
Islam Ansiklopedisi
Genel Mudurlugu
Kisikli Cad. No. 7
Uskudar - Istanbul - Turkiye

٢٥- الدكتور أحمد محمد علي

رئيس البنك الإسلامي للتنمية/ ص.ب (٥٩٢٥) - جدة ٢١٤٣٢، المملكة العربية السعودية

Telex: 401137 ISDB SJ.

٢٦ـ الدكتور أحمد محمود صبحي

خلف ١١ شارع قرداحي رشدي ـ رمل اسكندرية ـ الاسكندرية، جمهورية مصر العربية.

٢٧ـ الدكتور إسماعيل باليتش

Dr. Smail Balic
A - 2261 Zwerndorf (near Vienna)
Hauptstrasse 122
Austria.

٢٨ـ القاضي إسماعيل بن علي الأكوع

رئيس الهيئة العامة للآثار ودور الكتب/ ص.ب (٢٢٧) ـ صنعاء، الجمهورية العربية اليمنية.

٢٩ـ الحاج الله شكور بن همت باشازاده

رئيس الادارة الدينية لمسلمي ما وراء القفقاز/ ٧ شارع ميرزة فتح علي، باكو-١، الاتحاد السوفييتي.

Al-Haj Allah Shakur Bin Hematt
Bashazada
Merza Fatteh Ali Street 7
Baku 1. U.S.S.R.

٣٠ـ السيد بدر الدين و.ل.حي

ص.ب (١١١٤) ـ جدة ٢١٤٣١، المملكة العربية السعودية.

Telex: 401061 SINOC SJ.

٣١ـ الحاج بسر بن الحاج أبو بكر

قسم الدعوة والتبليغ بوزارة الشؤون الدينية/ دار السلام ـ سلطنة بروناي

Haji Besar Bin Haji Abu Bakar
Senior Religious Officer
Ministry of Religious Affairs
Brunei - Darussalam
Telex: 2597 PHEUB BU.

٣٢ـ الدكتور جلال شوقي

عميد كلية الهندسة ـ جامعة قطر/

ص.ب (٢٧١٣) ـ الدوحة، دولة قطر.

Telex: 4630 UNVSTY DH.

٣٣ـ سمو الشيخة حصة الصباح

دار الآثار الإسلامية/ متحف الكويت الوطني/ ص.ب (١٩٣) ـ الصفاة، دولة الكويت.

Telex: 44450 KNM KT.

٣٤ـ الشيخ خليل الحامدي

مدير مجمع المعارف الإسلامية/ المنصورة ـ لاهور ١٨، جمهورية باكستان الإسلامية.

Mr. Khalil Ahmad Al-Hamdi
Director of Islamic Research
Academy
Mansoorah, Lahore - 18
Pakistan
Telex: 44545 ISLAM PK.

٣٥ـ الدكتور خليل ساحلي أوغلو

قسم التاريخ الاقتصادي ـ كلية الاقتصاد/ جامعة استانبول ـ بايزيد ـ استانبول، الجمهورية التركية.

Dr. Khalil Sahili Oglu
Iktisat Tarihi Bolumu - Iktisat Fakultesi -
Istanbul Universitesi
Beyazit Meydani
Istanbul - Turkiye.

٣٦ـ الأستاذ خورشيد أحمد

Prof. Khurshid Ahmad
Chairman
Institute of Policy Studies
3-56 Shalimar 6-4
Islamabad - Pakistan
Telex: 5771 IPS PK.

٣٧ـ الأستاذ داود كاون

Mr. David Cowan
24 Montagu Mews South
London W1H 1TE
United Kingdom.

٣٨ـ الدكتور رضوان السيد

المعهد العالي للدراسات الإسلامية/ مدرسة أبو بكر الصديق سابقاً ـ بيروت، الجمهورية اللبنانية.

٣٩ـ الأستاذ رضوان ليولين روي

Prof. Liu Linrui
Room 202 Building 42
Zhong Guanyuan
Beijing University
Beijing - China.

٤٠ـ الدكتور زيد عبدالمحسن الحسين

المدير العام لمركز الملك فيصل للبحوث والدراسات الإسلامية/ ص. ب (٥١٠٤٩) ـ الرياض ١١٥٤٣، المملكة العربية السعودية.

Telex: 405470 HADARA SJ.

٤١ـ الدكتور سيد مقبول أحمد

Prof. Sayyid Maqbul Ahmad
c/o Centre of West Asian
Studies
Aligarh Muslim University
Aligarh, U. P. India.

٤٢ـ الدكتور شمس الدين خان

رئيس الادارة الدينية لمسلمي آسيا الوسطى وقازاقستان/شارع حمزة١٠٣ـ طشقند ٥٥، الاتحاد السوفييتي.

Dr. Shamsudin Babakhanof
Chairman of Muslim Religious
Board for Central Asia and Kazak-
hstan
103 Hamza Street, 55 Tashkent
U.S.S.R.

٤٣ـ الدكتور صالح بن أحمد الصوافي

مكتب المستشـــار الخـــاص لجـــلالـة الســلطان قابــوس للشـؤون الــدينـية والتاريخية/ مسقط، سلطنة عُمان.

٤٤ـ الدكتور صالح أحمد العلي

رئـيس الـمجـمــع العلمي العــراقي/ ص.ب (٤٠٢٣) ـ الوزيرية ـ بغداد، الجمهورية العراقية.

Telex: 2571 SILMIRAQ IK.

٤٥ـ الدكتور طـه جابر العلواني

رئيس المعهد العالمي للفكر الإسلامي ـ واشنطن.

Dr. Taha Jabir El-Alwani
President
International Institute of Islamic Thought
P.O.Box: 669,555 Grove Street,
Herndon, VA 22070
U.S.A.
Telex: 901153 IIIT WASH.

٤٦ـ الدكتور ظفر إسحق الأنصاري

عميد كلية الشـريعـة والقانون بالنيابة/ الجـامعـة الإسـلامية العالمية ـ إسلام اباد، جمهورية باكستان الإسلامية.

Dr. Zafar Ishaq Ansari
Acting Dean
Faculty of Shariah and Law
International Islamic University
P.O.Box: 1243 Islamabad
Pakistan
Telex: 54068 IIU PK.

٤٧- الدكتور عباس الجراري

كلية الآداب/ جامعة محمد الخامس - الرباط، المملكة المغربية.
العنوان الشخصي:
ص.ب (٣٩٩) - الرباط، المملكة المغربية.

٤٨- الدكتور عبدالرحمن حميدة

أستاذ في قسم الجغرافيا - كلية الآداب جامعة دمشق، الجمهورية العربية السورية.

Telex: 419150 BOOTH SY.

٤٩- الشيخ عبدالرحمن بن عبدالله المحمود

وكيل رئاسة المحاكم الشرعية والشؤون الدينية/ ص.ب (٢٣٢) - الدوحة، دولة قطر.

Telex: 5115 SHARIA DH.

٥٠- الأستاذ عبدالرحمن مدينة

Prof. Abderrahman Medina
C/rey Heredia No. 28
14003 Cordoba
Spain.

٥١- السيد عبدالله بـاه

رئيس اتحاد المتطوعين للتربية والثقافة الإسلامية/ دكار - جمهورية السنغال.

Mr. Abdaulaya Ba
Usine Prac Pracelle No. 2430
Dakar - Senegal.

٥٢- الأستاذ عبدالله سلطان المحروقي

مكتب المستشار الخاص لجلالة السلطان قابوس للشؤون الدينية والتاريخية - مسقط، سلطنة عُمان.

٥٣- الدكتور عبدالمجيد مكين

Prof. Abdul Majid Mackeen
24, Lorong Kemaris Dua

Bukit Bandar Raya
Bangsar, 59100 Kuala Lumpur
Malaysia
Telex: 90600 PUBKL MA.

٥٤- الدكتور عبدالمنعم أحمد النمر — ٤٠ شارع صالح حقي/ مصر الجديدة القاهرة، جمهورية مصر العربية.

٥٥- الدكتور عدنان الخطيب — مجمع اللغة العربية/ ص.ب (٣٢٧) دمشق، الجمهورية العربية السورية.

٥٦- الدكتور عزت الشيخ — مدير مركز صالح عبدالله كامل للأبحاث والدراسات التجارية الإسلامية - جامعة الأزهر - القاهرة، جمهورية مصر العربية.

Telex: 22782 PBNZA UN.

٥٧- الدكتور علي الكتاني — المدير العام للمؤسسة الإسلامية للعلوم والتكنولوجيا والتنمية - ص.ب (٩٨٣٣) جدة، المملكة العربية السعودية.

Telex: 604081 IFSTAD SJ.

٥٨- الدكتور علي اللواتي — مركز الفن الحي لمدينة تونس/البلڤدير- تونس، الجمهورية التونسية.

٥٩- الدكتور عمار الطالبي — رئيس جامعة الأمير عبدالقادر للعلوم الإسلامية - قسنطينة، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

Dr. Ammar Al-Taibi
Recteur
Universite des Sciences
Islamique Emir Abdelkader,

Constantine
Algerie.
Telex: 92954 USIEA DZ.

٦٠- الأستاذ عمر بهاءالدين الأميري — تمارة - الهرهورة - الرباط، المملكة المغربية.

٦١- الدكتور عمر جـــاه — سفير جمهـــورية جامبيا لدى المملكـة العربية السعودية/ ص.ب (٩٤٣٢٢) - الرياض ١١٦٩٣، المملكة العربية السعودية.
Telex: 406767 GAMEXT SJ.

٦٢- السيد فهمي هويدي — جريدة الأهرام - شارع الجلاء - القاهرة، جمهورية مصر العربية.
Telex: 92001 AHRAM UN.

٦٣- الدكتور فؤاد الحفناوي — مدير المركز الدولي للدراسات والبحوث السكـــانية/ جامعـة الأزهـر - ص.ب (١٨٩٤) القاهرة، جمهورية مصر العربية.
Telex: 92615 JASMN UN.

٦٤- الدكتور مجيد خدوري —
Dr. Majid Khadduri
4454 Tindall St., N.W.
Washington, D.C. 20016
U.S.A.

٦٥- الدكتور محمد اسلام نياز —
Dr. Mohammad Aslam Niaz
Head, Training Division
Islamic Research and Training Inst-
itute
Islamic Development Bank

P.O.Box: 9201 Jeddah 21413
Saudi Arabia.
Telex: 401137 ISDB SJ.

٦٦- الدكتور محمد ايرقن

Dr. Mehmet Ergin
Deputy Secretary General
for Planning and Coordination
221 Ataturk Bulvari
Kavaklidere - Ankara
Turkiye.

٦٧- الدكتور محمد الحبيب ابن الخوجة

الأمين العام لمجمع الفقه الإسلامي / ص.ب (١٣٧١٩) جدة ٢١٤١٤، المملكة العربية السعودية.

٦٨- السيد داتؤ الحاج محمد زين بن الحاج سرودين

وزير الشؤون الدينية / سلطنة بروناي، دار السلام.

Y. B. Pehin Dato Haj Mohd. Zain
Sarwdin
Minister of Religious Affairs
Brunei - Darussalam
Telex: 2597 PHEUB BU.

٦٩- الدكتور محمد سعيد رمضان البوطي

رئيس قسم الفقه الإسلامي ومذاهبه / كلية الشريعة - جامعة دمشق، الجمهورية العربية السورية.

٧٠- الدكتور محمد صفي الدين أبو العز

مدير معهد البحوث والدراسات العربية / المنظمة العربية للتربية والثقافة والعلوم - ١ شارع الطلمبات - جاردن ستي - القاهرة، جمهورية مصر العربية.

Telex: 92642 ALCSO UN.

٧١- الشيخ محمد الغزالي — جامعة الأمير عبدالقادر للعلوم الإسلامية/ قسنطينة، الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية.

Al-Sheikh Muhammad Al-Ghazali
Universite des Sciences
Islamique Emir Abdelkader,
Constantine - Algerie.
Telex: 92954 USIEA DZ.

٧٢- الدكتور محمد عبدالقادر بافقيه — ص.ب (٥٣٦٦) - المعلا - عدن، جمهورية اليمن الديمقراطية الشعبية

P.O.Box: 5366
Mualla, Aden
P.D.R of Yemen.

٧٣- الدكتور محمد كامل محمود — رئيس أكاديمية البحث العلمي والتكنولوجيا/ ١٠١ شارع قصر العيني - القاهرة، جمهورية مصر العربية

Telex: 93069 ASRT UN.

٧٤- الشيخ محمد المختار السلامي — مفتي الجمهورية التونسية، الجمهورية التونسية.

Telex: 4530 PMCAB TN.

٧٥- الدكتور محمد معروف الدواليبي — ص.ب (٨٣٨٣) - الرياض ١١٤٨٢، المملكة العربية السعودية.

Telex: 400204 BCGCO SJ.

٧٦- الدكتور محمد هيثم الخياط — منظمة الصحة العالمية/ ص.ب (١٥١٧) - الاسكندرية، جمهورية مصر العربية.

٧٧ـ الدكتور محمد يوسف نجم
أستاذ في الجامعة الأمريكية ـ بيروت، الجمهورية اللبنانية.
Telex: 20880 BEXPR LE.

٧٨ـ السيد داتؤ الحاج مختار ابن الحاج أحمد
سفير ماليزيا لدى المملكة العربية السعودية/ ص.ب (٩٤٣٣٥) ـ الرياض ١١٦٩٣، المملكة العربية السعودية.

٧٩ـ الدكتور مدثر عبدالرحيم الطيب
رئيس شعبة العلوم السياسية/ كلية الدراسات الاقتصادية والاجتماعية ـ جامعة الخرطوم/ ص.ب (٣٢١) ـ الخرطوم، جمهورية السودان الديمقراطية.

٨٠ـ الدكتور مهدي محقق
Dr. M. Mohaghegh
McGill Institute of Islamic Studies
Tehran Branch
36 M. Labbafi Nejad St.
Amir - Akram, Vali-Asr Ave.
P.O.Box: 13-145-133
Tehran - Iran.

٨١ـ الدكتور هشام جعيط
٢٥ نهج المغرب ـ المرسي ـ تونس، الجمهورية التونسية.

٨٢ـ الدكتور وهبة الزحيلي
رئيس قسم الشريعة كلية الشريعة والقانون ـ جامعة الامارات العربية المتحدة/ ص.ب (١٥٥٥١) ـ العين، دولة الامارات العربية المتحدة.
Telex: 33521 JAMEAH EM.

٨٣ـ الدكتور يوسف عزالدين
عميد الدراسات العليا والبحوث والنشر

العلمي ـ جامعة الامارات العربية المتحدة/ ص.ب (١٥٥٥١) ـ العين، دولة الامارات العربية المتحدة.

Telex: 33521 JAMEAH EM.

ب ـ من داخل الأردن (حسب الترتيب الهجائي):

٨٤ـ الدكتور إبراهيم زيد الكيلاني	عميد كلية الشريعة ـ الجامعة الأردنية/ عمّان ـ الأردن.
٨٥ـ الدكتور إحسان عباس	عمادة البحث العلمي ـ الجامعة الأردنية/ عمّان ـ الأردن.
٨٦ـ الأستاذ أحمد العناني	ص.ب (٩٢٥٨١٩)، عمّان ـ الأردن.
٨٧ـ الأستاذ أكرم زعيتر	رئيس اللجنة الملكية لشؤون القدس، وعضو مجلس الأعيان الأردني/ ص.ب (٩٥٠٣٦١)، عمّان ـ الأردن.
٨٨ـ الدكتور أحمد هليل	مدير الوعظ والارشاد في وزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمّان ـ الأردن.
٨٩ـ الدكتورة أُميمة الدهان	كلية الاقتصاد والعلوم الادارية/ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.
٩٠ـ الأستاذ جميل بركات	ص.ب (٢٠٣٦)، عمّان ـ الأردن.
٩١ـ الدكتور زكريا القضاة	مركز الدراسات الإسلامية/ جامعة اليرموك، إربد ـ الأردن.

٩٢ـ الشيخ عبدالحميد السائح — رئيس المجلس الوطني الفلسطيني، عمّان ـ الأردن.

٩٣ـ الدكتور عبدالعزيز الخياط — وزير الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمّان ـ الأردن.

٩٤ـ الدكتور عبدالعزيز الدوري — أُستاذ التاريخ بكلية الآداب ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

٩٥ـ الدكتور عبدالكريم خليفة — رئيس مجمع اللغة العربية الأردني، ورئيس قسم اللغة العربية/ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

٩٦ـ الدكتور عبدالكريم غرايبة — عميد كلية الآداب ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

٩٧ـ السيد عبداللطيف الصبحي — أمين عام مجلس المنظمات الإسلامية، عمّان ـ الأردن.

٩٨ـ الشيخ عزالدين الخطيب التميمي — المفتي العام للمملكة الأردنية الهاشمية، عمّان ـ الأردن.

٩٩ـ الدكتور علي الفقير — باحث في المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، عمّان ـ الأردن.

١٠٠ـ الأستاذ قيس ظبيان — ص.ب (٦٢٠٦)، عمّان ـ الأردن.

١٠١ـ الأستاذ كامل الشريف — رئيس المكتب التنفيذي للمؤتمر الإسلامي العام لبيت المقدس/ ص.ب (٢٠٧٤)، عمّان ـ الأردن.

١٠٢ـ الأستاذ محمد أبو حسان
ص.ب (٩٢٦٧٤٥)، عمّان ـ الأردن.

١٠٣ـ الشيخ محمد إبراهيم شقرة
مدير الحرم القدسي بوزارة الأوقاف والشؤون والمقدسات الإسلامية، عمّان ـ الأردن.

١٠٤ـ الدكتور محمد عدينات
كلية الاقتصاد والعلوم الادارية ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

١٠٥ـ الأستاذ مصطفى الزرقا
محاضر متفرغ في كلية الشريعة ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

١٠٦ـ الأستاذ موسى الغول
باحث في المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، عمّان ـ الأردن.

١٠٧ـ الدكتور ناصر الدين الأسد
رئيس المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية (مؤسسة آل البيت)، وزير التعليم العالي ـ ص.ب (٩٥٠٣٦١)، عمّان ـ الأردن.

١٠٨ـ الدكتور ياسين درادكة
كلية الشريعة ـ الجامعة الأردنية، عمّان ـ الأردن.

المحتويـات

الصفحة

المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية

(مؤسسة آل البيت)

العنوان البريدي: ص . ب (٩٥٠٣٦١)

عمّان ـ الأردن

العنوان البرقي: آل البيت ـ عمّان

التلكس: 22363 Albait Jo Amman - Jordan

الهاتف: ٨١٥٤٧١ ـ ٨١٥٤٧٤

منشـــورات

المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية

رقم (١٢٩)

محرم ١٤١١هـ / آب (اوغسطس) ١٩٩٠م

رقم الايداع لدى المكتبة الوطنية ومركز الوثائق

(٥٨٩/٩/١٩٩٠)



